





Creazione di un Webinar

Carmine Abate Formatore digitale senior

Roma | Luglio 2021











Agenda

- Piattaforme webinar
 - Caratteristiche di base e principali piattaforme disponibili
- Sviluppo dei contenuti di qualità
 - Strategie per produrre contenuti coinvolgenti
- Progettazione e creazione di un webinar
 - Linee guida per organizzare un webinar
 - Errori comuni di progettazione
- Public speaking digitale
 - Regole per impostare il set del webinar
 - L'importanza della voce
- Attività di promozione
 - Tattiche di web marketing per promovuere un webinar











Cos'è un webinar

- Seminario interattivo tenuto su Internet.
- I partecipanti si ritrovano online mediante una piattaforma o un software, nello stesso momento per discutere di un certo argomento
- Chi presenta o conduce l'evento può usare diversi strumenti online, mostrando slide, filmati, confrontandosi in diretta con gli altri partecipanti, sia in forma scritta sia a voce.













Cos'è un webinar

- Il webinar coniuga in un'unica esperienza la comodità di fruizione da casa con l'efficacia e l'interattività tipiche di un evento in presenza.
- Proprio come in un'aula reale ci si ritrova all'ora prestabilita e tutti i partecipanti hanno la possibilità di intervenire attivamente nel corso dell'evento per porre domande e condividere idee.
- Il webinar è uno strumento che sfrutta la modalità **sincrona**, ma può essere anche sfruttato in modalità asincrona attraverso la registrazione dell'evento anche diverse ore o addirittura giorni dopo.











Piattaforme per webinar

- Una piattaforma webinar è un software che permette di erogare qualunque tipo di evento online.
- Funzionalità specifiche:
 - Programmazione sul calendario o l'invio di reminder agli iscritti
 - Pieno controllo sui dati relativi agli utenti che assistono al webinar, offrendo loro una maggior possibilità di interazione (condivisione della camera, alza mano, chat, sondaggi, sezione Q&A).













Criteri per scegliere una piattaforma

Quali aspetti considerare nel scegliere la piattaforma più adatta per erogare il webinar?

- numero previsto di partecipanti;
- scopo dell'evento (formazione, marketing, consulenza, meeting, workshop) e livello di collaborazione desiderata;
- volontà di rendere l'evento pubblico o privato;
- tipologia di materiale da condividere (slide, desktop, documenti, sondaggi, lavagne);
- dati ottenibili sui partecipanti (ti è sufficiente conoscere il numero totale di utenti o desideri informazioni più dettagliate?);













Criteri per scegliere una piattaforma

- user interface ed experience in base a livello tecnologico e volontà d'interazione dei partecipanti (gli utenti sono disposti a scaricare un'app per vedere il webinar o preferiscono ricevere il link per mail e guardarlo via web?);
- opzioni aggiuntive come gestione inviti, iscrizioni e reminder, sezione Q&A, funzioni "alza mano" utile per poter intervenire nella discussione in modo ordinato;
- budget a disposizione.











ZOOM















ZOOM: caratteristiche

- Punto di forza di Zoom è indubbiamente l'elevata stabilità e affidabilità.
- Anche in luoghi dove la connessione è bassa o la rete è altalenante, Zoom mantiene una incredibile stabilità di audio e video.
- Per le videochiamate 1:1, il servizio è totalmente gratuito, senza limiti di tempo.
- Per chiamate di gruppo, è gratuito fino ad un massimo di 100 partecipanti e 40 minuti di Videoconferenza.







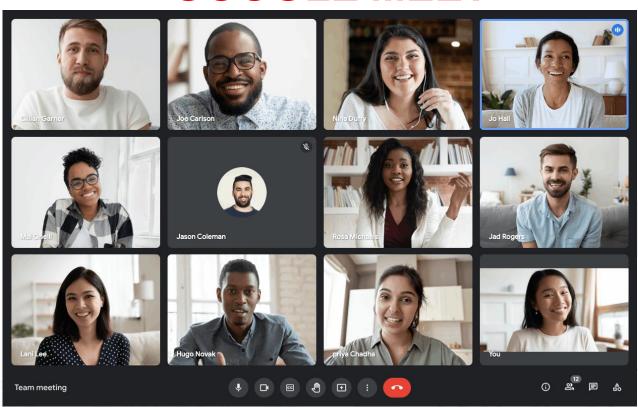








GOOGLE MEET















GOOGLE MEET: caratteristiche

- Sicuramente il punto di forza di Google Meet è la perfetta integrazione con gli altri strumenti e applicazioni Google.
- Per uno staff google-addicted, dalla vostra G Suite è possibile gestire tutto in un unico ambiente:
 - inserire automaticamente la riunione di Meet in Calendar;
 - accedere a tutti i vostri file su Drive mentre siete in videoconferenza e condividerli in real-time con gli altri partecipanti.
 - iniziare una videocall su Meet direttamente da **Gmail**.















GOOGLE MEET: caratteristiche

- Meet difetta nella stabilità audio/video.
- A differenza della resilienza di Zoom, che in questo è impeccabile, se la connessione è bassa con Meet la qualità ne risente molto.
- Google però da la possibilità di organizzare riunioni in modalità view-only fino ad un massimo di 100.000 partecipanti.
- Se serve uno strumento per gestire delle learning class e contenuti formativi, allora è validissimo.















GOTOMEETING















GOTOMEETING: caratteristiche

- Punto di forza: offerta integrata di molte funzionalità professionali, che spaziano dal controllo della qualità dell'audio e video, agli strumenti per l'interattività.
- Forse la migliore per il mobile
- Eccellenti anche i profili della privacy e sicurezza
- Con la versione GoToMeeting Business, gli strumenti professionali sono talmente vasti che il vero inconveniente potrebbe essere piuttosto di trovarsi di fronte ad un'interfaccia più complessa del previsto







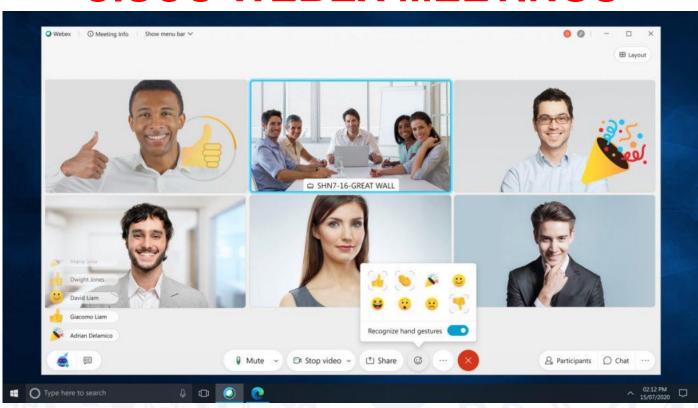








CISCO WEBEX MEETINGS















CISCO WEBEX: caratteristiche

- Funzionalità per le videoconferenze, le chiamate, la messaggistica, la condivisione di contenuti.
- Tutto integrato in un unico ambiente di lavoro.
- Ma la funzionalità che la rende unica nel suo genere, è sicuramente la Lavagna Interattiva, ovvero uno strumento di progettazione condivisa, con cui i team possono lavorare insieme a progetti, inserendo e condividendo in simultanea testi, immagini, grafici















1. Analisi della popolazione target

- Una minima analisi dei bisogni del target di riferimento è sempre necessaria prima di iniziare la progettazione.
- A volte basta fare una ricerca dei termini più cercati o andarsi a leggere le recensioni di altri corsi per capire se e quanto hanno soddisfatto chi li ha fruiti.
- Se si ha modo di partecipare a dei corsi simili ai propri o che interessano il proprio target, è bene porre attenzione agli interventi, le domande e i commenti degli altri partecipanti perché possono rivelare bisogni non considerati.
- La domanda chiave è "Di quali informazioni ha bisogno quello specifico segmento di clientela target?"













2. Definizione degli obiettivi

- Un corso senza obiettivi chiari non sarà mai un buon corso.
- Definire in modo preciso, chiaro e pratico gli obiettivi è fondamentale anche per decidere che taglio dare al corso, ovvero quali saranno i contenuti e come presentarli.
- Gli obiettivi non sono i contenuti!
- Se si sta progettando un corso di comunicazione base, "conoscere e analizzare i diversi stili comunicativi" non è un obiettivo.
- L'obiettivo sarà "imparare a modulare il proprio stile comunicativo in base all'interlocutore", ad esempio.













2. Definizione degli obiettivi

- Il corso e le informazioni fornite sono un mezzo per raggiungere un fine, non il fine stesso.
- Gli obiettivi si definiscono sempre con almeno un verbo (all'infinito) e un complemento, perché rappresentano un'azione che i destinatari saranno in grado di svolgere dopo aver seguito il corso, una modifica concreta e operativa del loro modo di pensare e/o di agire.
- La domanda chiave è: Perché quel target ha bisogno di tali informazioni? Cosa ci devono fare? Cosa vogliono ottenere?













2. Definizione degli obiettivi

- La corretta definizione degli obiettivi ha anche un potente effetto comunicativo: le persone sapranno già cosa impareranno e questo farà sì che si iscrivano solo se davvero interessate e motivate.
- In più, comunicare obiettivi chiari evita di deludere le aspettative dei partecipanti.
- Se non si sa bene di cosa si parlerà, si proietteranno i nostri bisogni in maniera totalmente arbitraria e la mancata soddisfazione degli stessi mi porterà ad una valutazione negativa del corso.













3. Non dare nulla per scontato

- Nella formazione in aula, l'interazione con i partecipanti consente di capire rapidamente il loro livello di preparazione e quindi se è necessario approfondire alcuni concetti o, al contrario, se si possono saltare e andare oltre perché già conosciuti.
- Nei webinar live, lo scambio interattivo diretto è ovviamente minimo e diventa del tutto assente nel corsi in modalità elearning con video lezioni.













3. Non dare nulla per scontato

- È quindi importante **non dare per scontato** che chi segue il corso abbia già alcune informazioni.
- Confondere il partecipante al webinar con informazioni mancanti o poco chiare rischia di fargli perdere la motivazione a proseguire o a partecipare ad altri corsi e, soprattutto, gli lascerà un ricordo negativo dell'esperienza formativa, con conseguente valutazione e passaparola negativi.
- La domanda chiave è: Quali informazioni base è necessario che i partecipanti abbiano per comprendere correttamente tutti i concetti?
- Prevedere quindi anche solo pochi minuti di approfondimento, ma non lasciare niente di inspiegato.













4. Interazione sì o no?

- L'erogazione di webinar live richiede ovviamente un software o una piattaforma online che metta in collegamento docente e partecipanti.
- Alcuni vedono lo strumento tecnologico come un fattore di distrazione o un ostacolo all'apprendimento.
- Altri invece lo vedono come un mezzo per far interagire i partecipanti in modo attivo (chat, sondaggi, digitazione di testi, possibilità di disegnare su fogli virtuali, ecc.), convinti che senza interazione non possa esserci apprendimento.













4. Interazione sì o no?

- In realtà, è stato dimostrato che una elevata richiesta di interazione con le diverse funzioni digitali riduce la quantità di informazioni acquisite.
- Non esagerare con le richieste di interazione.
- Per quanto riguarda le video lezioni, diventa ancora più importante costruire del materiale visivo (slide) semplice e chiaro che favorisca la trasmissione e la comprensione delle informazioni, senza distrarre dalle parole del docente.













Errori da evitare nella progettazione

- No a webinar dal titolo interessante nei quali poi si parla di tutt'altro
- No a webinar nei quali il formatore inizia a parlare di un argomento non ben definito per poi perdersi in digressioni infinite
- No a webinar di un'ora in cui si pretende di affrontare uno spettro enorme di argomenti, spesso non relazionati tra loro.







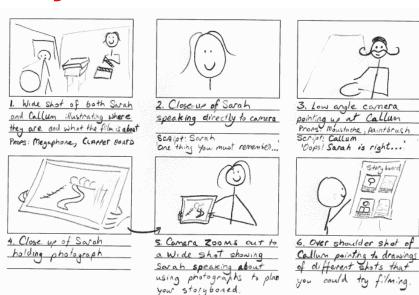






Scaletta e storyboard

- Prevedete almeno un ordine degli argomenti per non perdere il filo e per raggiungere gli obiettivi prefissati (e comunicati ai partecipanti).
- Se il webinar prevede delle slide, è bene progettare un vero e proprio storyboard, ovvero che cosa si dirà in corrispondenza di ciascuna slide.













Pianificazione dei tempi

- Una buona progettazione prevede anche la pianificazione dei tempi.
 - Per quanti minuti si parlerà di quell'argomento?
 - Per quanti minuti si resterà su quella slide?
- Offrire contenuti di qualità non incide solo sulla percezione della bravura del formatore ma è un fattore che contribuisce a fidelizzare gli utenti offrendo loro un'"esperienza formativa" a 360° e non un semplice elenco di informazioni declamate l'una di seguito all'altra.













Public speaking digitale: la piattaforma

- Studiare con anticipo la piattaforma utilizzata per evitare di perdere del tempo prezioso per risolvere i problemi della piattaforma e del collegamento.
- Usare cuffie e microfono: permettono di far arrivare la voce in modo chiaro e pulito, senza dispersione d'ambiente o rumori di sottofondo che possono distrarre il tuo interlocutore.
- Provare la stabilità della connessione e il funzionamento di microfono, webcam, cuffie.
- Allenarsi per tempo sulle peculiarità della piattaforma: come si usano le Breakout Rooms di Zoom, ad esempio.













Public speaking digitale: l'inquadratura

- Scegliere con attenzione il posto da cui ci si collega lo sfondo che starà alle spalle: sarà la scenografia dell'evento ed è importante che sia piacevole anche per chi guarda. Un muro scrostato o una libreria disordinata potrebbero non essere il setting migliore.
- A volte bisogna però rinunciare allo sfondo migliore per preferire qualcosa di più neutro ma ben illuminato.
- Un po' di tempo prima del meeting fare una **prova di registrazione**, in modo da poter controllare se la scenografia è "pulita" o se ci sono cose che possono disturbare l'attenzione.
- Controllare bene che la videocamera sia frontale.
- Molti posizionano il computer in modo da essere inquadrati da sotto.
- Nell'inquadratura dei video, come nella fotografia, seguire la regola dei ²/₃ per non lasciare quella che si chiama "aria sulla testa".













Public speaking digitale: la relazione

- È difficile mantenere un rapporto senza vedere il pubblico che sta ascoltando, ma possiamo "sentirlo", e mantenere il contatto facendo più pause, sopperendo alla mancanza di linguaggio non verbale con la richiesta di un feedback vocale o scritto.
- Serve al pubblico per seguire meglio ed al relatore per capire se si segue la giusta direzione.
- Questa è la relazione: non solo dire tutto quello che dobbiamo dire, ma non perdere nessuno nel frattempo.
- In aula si vedono le reazioni, le facce stanche o disattente o dubbiose, in video è molto più difficile. Diventa essenziale strutturare pause e momenti per le domande.











Public speaking digitale: la relazione

- Fare pause online è più complicato ma è necessario per rilassarsi, per chi ascolta e chi parla, per staccare lo sguardo dal pc, riducendo l'affaticamento visivo.
- Devo guardare l'obiettivo fisso come se parlassi a una persona?
 - È vero che in aula le persone si sentono coinvolte se guardate negli occhi, ma in videoconferenza non si può guardare così tanto l'obiettivo, affatica la vista ed è un po' innaturale.
 - È giusto alternare un po' ricordando di guardare in camera ogni tanto, il nostro interlocutore si sentirà più coinvolto.













Public speaking digitale: la voce

- La voce è lo strumento principale che abbiamo per veicolare il nostro contenuto e rappresenta la parte emozionale di ciò che raccontiamo.
- Durante le riunioni online la voce si affatica di più?
 - In video il corpo è a mezzo busto quindi è importante avere una buona postura, una buona respirazione, fare del riscaldamento dei muscoli del corpo e della voce e essere sempre idratati.













Public speaking digitale: la voce

- La voce strozzata, dopo un corso o un'aula di qualche ora, è la conseguenza di una respirazione sbagliata.
- Chi utilizza la voce per mestiere impara da subito a respirare con il diaframma, con la pancia: l'aria diventa voce, ed è più calda, più bassa, meno faticosa da sostenere.
- Se invece si usa una respirazione diversa, la voce diventa di gola o di testa: il registro è più acuto, ci affatica ed è meno piacevole da ascoltare, oltre al fatto che l'affanno si sente ed è "contagioso".













Respirazione diaframmatica

Come si respira di diaframma?

- Scaldare i muscoli di tutto il corpo, oltre alla voce. Dopo aver fatto un po' di riscaldamento prova ad esempio ad appoggiare la schiena alla parete, metti la mano sulla pancia, respira e poi prova ad emettere la voce. Cosa succede, lo senti?
- Se puoi stai in piedi: le spalle sono aperte e la pancia non è schiacciata.
- Da seduti: assumi una posizione rilassata ma composta e siediti su una sedia comoda, come quelle che permettono di appoggiarsi sulla ginocchia e mantenere la schiena più dritta e il petto più aperto.













Respirazione diaframmatica - Video

Respirazione diaframmatica











Public speaking digitale: ritmo

- Preparare il discorso prima: vuol dire avere in mente i passaggi cruciali sui quali fare attenzione, ponendo più enfasi su alcune frasi, sottolineando così il loro valore.
- Comporre una mappa aiuta a non correre per la paura di non riuscire a dire tutto o di perdersi in divagazioni.
- Le slide servono solo come gancio.













Ritmo, tono, volume

- Non avere paura dei silenzi perché, anche se siamo dietro una webcam, non siamo soli ma in relazione con qualcuno. Il silenzio, come la pausa, permette ai nostri interlocutori di assorbire quello che abbiamo detto.
- Modulare la voce: vuol dire porre gli accenti lì dove vogliamo che le persone facciano più attenzione.
 - È come usare i grassetti, i maiuscoli, la punteggiatura nel testo scritto.
 - Come colorare un disegno. Perché, se non è trasmesso in modo corretto, anche un contenuto di qualità *cade*.
 - Un buon allenamento è leggere con costanza storie per bambini, esagerando l'intonazione e gli accenti.













Ritmo, Tono, Volume: un esempio



Fonte: canale YT di Enrica Barel - Attice











Attività di promozione

- Fare promozione a un webinar è essenziale per farlo conoscere, per interessare gli utenti e per ottenere riscontro in termini di iscrizioni al seminario online.
- Quali sono le tattiche di web marketing più adatte per promuovere il nostro webinar?
 - tramite i social media
 - tramite l'email marketing automation
 - tramite la landing page













Attività di promozione: social media

- Il social media marketing è tra le strategie di web marketing che hanno riscosso e continuano a riscuotere grande successo.
- I social media si sono nel tempo configurati come grossi bacini dove pescare utenti potenzialmente interessati alle nostre attività e quindi anche al nostro webinar.
- Come operazione preliminare è necessario individuare il target di riferimento del proprio corso online, delineando età, interessi, località, livello di istruzione e informazioni riguardanti il lavoro.











Attività di promozione: social media

- Una volta individuato il target, bisogna individuare quale social media è
 più idoneo alla tipologia di seminario che stiamo promuovendo.
- Ad esempio, l'allestimento di campagne su LinkedIn si presta bene a raggiungere altre aziende in seno a una strategia di marketing di tipo B2B;
- Facebook invece è più adatto per riuscire a intercettare persone dalle più disparate caratteristiche.











Attività di promozione: social media

- Essenziale in quest'ultimo caso sarà un'eccellente gestione di Facebook
 Business Manager per creare delle sponsorizzazioni a pagamento di
 massima efficacia, per un costante e continuo processo di monitoring
 delle campagne per riuscire a mettere in campo quella vincente che
 riesca a raggiungere le persone in target e a fare breccia nella loro
 attenzione.
- Criteri di selezione del pubblico target:
 - Targetizzazione dettagliata: includi o escludi persone da un pubblico in base a criteri come dati demografici, interessi e/o comportamenti.











Promozione su Facebook





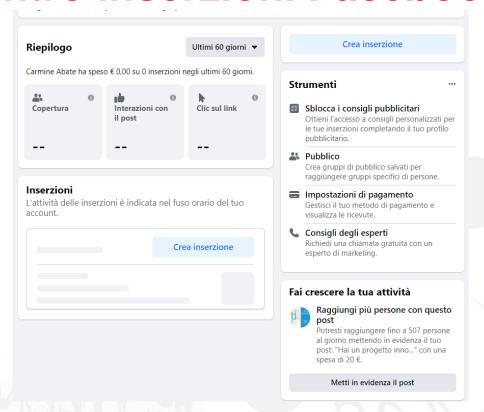








Centro inserzioni Facebook













Attività di promozione: email marketing

- È possibile promuovere il seminario online anche attraverso delle campagne di direct email marketing (DEM), meglio se basate su sistemi di email marketing automation (EMA), un modello di marketing basato sulle learning machine e sulla automazione dei processi ripetitivi.
- Prerequisito per l'utilizzo dell'EMA è l'avere a disposizione una mailing list di persone potenzialmente interessate al nostro evento.
- Può essere utile raccogliere anche gli interessi dei nostri utenti al fine di inviare mail su eventi attinenti all'ambito specifico.











Attività di promozione: email marketing



La Camera di commercio di Avellino presenta con un webinar di approfondimento il nuovo bando Voucher Digitali I4.0 anno 2021 per sostenere mediante l'erogazione di contributi, la realizzazione di progetti innovativi, di micro, piccole e medie imprese, realizzati utilizzando soluzioni tecnologiche, applicazioni, prodotti/servizi innovativi incentrati sulle tecnologie Industria 4.0.

Interverranno:

- · Antonello Murru Responsabile Area Promozione CCIAA Avellino -
- · Carmine Abate PID CCIAA Avellino -
- · Ernesto Donatiello PID CCIAA Avellino -
- · MariaPia Angora Progetto DNA On Site CCIAA Avellino -

ISCRIVITI!

Hai ricevuto questa mail perché sei presente nella banca dati della Camera di Commercio

Disiscriviti











Attività di promozione: landing page

- La landing page è una pagina creata ad hoc per promuovere il webinar che in genere ha un utilizzo limitato nel tempo, perché ha lo scopo di raggiungere lo specifico obiettivo della promozione, dopodiché è necessario aggiornarla o semplicemente viene eliminata.
- Il senso della sua creazione consiste nella sua capacità di canalizzare il traffico all'interno di una pagina che presenta un unico scopo, quello di condurre direttamente il visitatore alla conversione, focalizzando l'interesse degli internauti verso l'iscrizione al nostro webinar.
- Solitamente le landing page vengono collegate ad altri strumenti di comunicazione come l'advertising online o le stesse email per massimizzarne l'efficacia.











Attività di promozione: landing page

The 7 Deadly Sins of Landing Page Usability
The recording of the webinar with Stef Miller, marketing manager at UserTesting.

No matter how different people are from one another, we'll always share a set of predictable behaviors.

There's no magic or romance to these behaviors: we squint when we see bright lights, we jump when we're startled, we cringe when we watch The Bochelorette.

But according to data from UserTesting, tapping into these shared behaviors can help marketers unlock more conversions.

In this Unwebinar, Stef Miller—marketing manager at UserTesting—will share how extensive tests by her team uncovered 7 common usability issues, and how avoiding these issues can help you increase your conversion rates.

ou'll learn:

- How to design for what your audience wants
 TIX solutions for building higher-converting lands.
 - 7 UX solutions for building higher-converting landing pages
 - · How imagery, icons, copy and CTAs should work together

_plus, much more!

Duration: 1 hour













Grazie per l'attenzione!

carmineabate1980@gmail.com



