



چگونه در طول وبینار، تمرکز مخاطبان آنلاین را حفظ کنیم؟

وبینار، راهی ایده‌آل برای ارتباط با مخاطبان آنلاین است که گاهی از گردهمایی‌های حضوری پیشی می‌گیرد و به گزینه محبوب افراد زیادی تبدیل شده است. این روش به‌ویژه برای سخنرانانی مناسب است که دوست دارند با تعداد زیادی از شرکت‌کنندگان ارتباط برقرار کنند. با این حال، مجذوب و متمرکز نگه داشتن مخاطب در طول وبینار کار دشواری است. به همین دلیل ما بعضی نکات و ترفندهای کلیدی این حوزه را با شما به اشتراک می‌گذاریم.

شناسایی چالش‌ها

اگرچه وبینارها مزایای قابل توجهی نسبت به جلسات حضوری دارند، اما یادتان باشد که ارائه وبینار به مخاطبان آنلاین چالش‌های منحصر به فرد خودش را دارد. با وجود یک صفحه نمایش و گاهی هزاران کیلومتر فاصله بین شما و شنوندگان، پرت شدن

حواس مخاطبان اجتناب‌ناپذیر است. مخاطب فقط با فشردن دکمه «بی‌صدا» در یک جلسه کاری می‌تواند سایر کارهایش را انجام دهند و حواسش از صحبت شما پرت شود. برای جلوگیری از این مشکل باید در هر جلسه از ترفند جذب مخاطب استفاده کنید تا مطمئن شوید که مخاطبان آنلاین در طول جلسه متمرکز باقی می‌مانند. هنگام برنامه‌ریزی وبینار موفق بعدی، توصیه‌های زیر را در نظر داشته باشید:

موضوع اصلی چیست؟

با طیف وسیع موضوعات و ایده‌ها در وبینار شرکت نکنید. بحث‌های بسیار گسترده با توضیح جزئیات باعث از دست رفتن توجه شنوندگان در بخش‌های مختلف وبینار می‌شود؛ به‌ویژه اگر فکر کنند سخنان شما به شخص آن‌ها مربوط نیست. هنگام انتخاب موضوع وبینار تا حد ممکن تخصصی و مختصر فکر کنید تا همه کاربرانی که وارد وبینار می‌شوند بدانند قرار است در این بازه زمانی به چه مطالبی گوش کنند. با این وجود، انتخاب یک موضوع مناسب و موثر برای همه مخاطبان تقریباً غیرممکن است. بهتر است وبیناری طراحی کنید که تاثیر قابل‌توجهی روی بخش کوچکی از مخاطبان بگذارد تا وبیناری که اطلاعات بسیار زیادی ارائه دهد و با وجود مخاطبان بیشتر از مسیر صحیح خارج شود. اگر نمی‌دانید چطور موضوع جالبی انتخاب کنید که برای بازار اختصاصی‌تان جذاب باشد، از متخصصان آن حوزه سوال کنید. از تیم خود مشورت بگیرید و ایده بخواهید یا مستقیم از بازار هدف نظرسنجی کنید و پرسید دوست دارند درباره چه موضوعاتی بیشتر بدانند و وبینار را بر آن موضوعات متمرکز کنید.

به مزایای منحصر به فرد وبینار خود اشاره کنید

انتخاب موضوع مناسب اولین قدم در برقراری ارتباط موفق با شنوندگان است. علاوه بر نکاتی که در جلسه درباره آن‌ها صحبت می‌کنید، باید توضیح دهید که چرا شرکت

در آن وبینار به نفع مخاطبان است. به هر شنونده نشان دهید که با شرکت در وبینار شما چه مزایای منحصر به فردی کسب می‌کند. مشاهده فهرست مزایای وبینار، علاقه و توجه مخاطب را جلب می‌کند و در کل جلسه متمرکز می‌ماند.

در همان ابتدای وبینار توجه همه را جلب کنید

برای مجذوب کردن مخاطبان آنلاین، زمانی طولانی در نظر نگیرید. به محض شروع صحبت باید توجهات را جلب کنید. وقت زیادی را صرف مقدمه و جزئیات متفرقه نکنید. در عوض، به سرعت از مقدمه عبور کنید و فوراً به داستان‌های مختصر و جذاب و اصل موضوع برسید. اجازه دهید مخاطبان در همان ابتدای بحث متوجه شوند که قرار نیست با جزئیات کسل‌کننده وقت گران‌بهایشان را تلف کنید و می‌خواهید بحث را پیش ببرید. این روشی عالی برای جذب آن‌ها و گوش دادن به حرف‌هایشان است.

وبینار را به گفتگوی دوطرفه تبدیل کنید، نه تک‌گویی

همه می‌دانند آن بحث‌هایی را بیش از همه به خاطر می‌آوریم که فرصت مشارکت در آن‌ها را داشته‌ایم. این موضوع برای مخاطبان وبینارهای شما هم صدق می‌کند. شما به عنوان سخنران گزینه‌هایی دارید: می‌توانید برای مخاطبان صحبت کنید، به بیان جزئیات و حقایق بی‌شمار پردازید و خطر از دست دادن توجه مخاطب را بپذیرید یا این‌که می‌توانید با آن‌ها صحبت کنید و مدام اطلاعات، بازخورد و نظرشان را بپرسید تا مطمئن شوید که حتی در یک وبینار طولانی هم حواسشان پرت نمی‌شود. به این منظور می‌توانید از نرم‌افزارهای وبینار کمک بگیرید. فناوری جدید برگزاری وبینار به شرکت‌کنندگان امکان می‌دهد که هم‌زمان با وبینار سوالات و پاسخ‌های خود را ارائه کنند. شما به عنوان مجری باید این نظرات را تعدیل و ترکیب کنید تا شرکت‌کنندگان متمرکز باقی بمانند.

شارژ بمانید!

شما وظیفه دارید به نظرات همه گوش دهید. این مسئولیت را دست کم نگیرید. بر اساس یک قانون طلایی چیزی که می‌گویید مهم نیست، بلکه روش بیان آن اهمیت دارد. حتی بهترین سخنرانی‌ها هم اگر بی‌انرژی ارائه شود، نتایج ضعیفی خواهد داشت. متمرکز و جذاب نگه داشتن مخاطب، کلید برگزاری یک وبینار موثر است. سهم خودتان را انجام دهید؛ سعی کنید هنگام سخنرانی انرژی خود را بالا نگه دارید تا شرکت‌کنندگان با سخنانتان ارتباط برقرار کنند. با حرکت هنگام سخنرانی، اضطراب خود را به هیجان تبدیل کنید. همچنین، در صورت امکان وقفه‌هایی طبیعی ایجاد کنید تا یکنواختی اسلایدهای متوالی را از بین ببرد. این روش شرکت‌کنندگان را متمرکز نگه می‌دارد. قبل از پرداختن به نکته بعدی، نکته قبلی را دو بار تکرار کنید تا شنوندگان پیام آن را کامل درک کنند. بهترین راه برای تضمین یک سخنرانی پویا و موثر چیست؟ تمرین. هر سخنرانی را بارها تمرین کنید تا سخنان فوق‌العاده‌ای ارائه دهید و مخاطبان را جذب کنید.

به مخاطب آنلاین حق ابراز وجود بدهید

همه دوست دارند فرصتی برای نشان دادن آموخته‌های خود داشته باشند. هنگام سخنرانی آنلاین این نکته را در نظر داشته باشید. اگر سخنران یک جلسه آموزشی آنلاین هستند، به مخاطبان بگویید در پایان رویداد یک مسابقه کوتاه برگزار می‌کنند تا بتوانند با پاسخ دادن به سوالات برای خود اعتبار کسب کنند. این یک روش تضمینی دیگر برای متمرکز نگه داشتن آن‌ها است. حتی اگر سخنران یک رویداد آموزشی نباشید، برگزاری مسابقه ارزش‌افزوده‌ای برایتان دارد. در آزمون پایان جلسه شرکت‌کنندگان را تشویق کنید تا امتیاز کسب کنند، شناخته شوند یا حتی کد تخفیف محصولات دریافت کنند. به این ترتیب مطمئن می‌شوید که به وبینارتنان گوش می‌دهند.

از سخنرانان مختلف استفاده کنید

آیا چند رهبر فکری در صنعت خود می‌شناسید که دوست دارند وبینارهای عالی برگزار کنند؟ از آن‌ها بخواهید در وبینار شما هم سخنرانی کنند. ایجاد گروهی از سخنرانان که مطالبی متفاوت از دیگران ارائه می‌دهند، فوراً وبینارهایتان را شاخص کرده و هیاهو ایجاد می‌کند. مهم‌تر از همه، تغییر سخنران هنگام برگزاری لایو، انرژی جلسه مجازی را بالا نگه می‌دارد و همه شرکت‌کنندگان به اطلاعات در حال ارائه توجه می‌کنند.

صدا را تست کنید

در هر نوع گردهمایی، صدا بسیار مهم است. حتی کیفیت صدای یک جلسه آنلاین مهم‌تر از جلسه حضوری است. هیچ‌کس دوست ندارد در طول وبینار این جمله ترسناک را بشنود: «آیا صدای من را می‌شنوید؟» اگر بخشی از شرکت‌کنندگان سخنانتان را نشنوند، حواستان به اصلاح صدا پرت می‌شود و هم‌زمان توجه سایر افرادی را از دست می‌دهید که صدایتان را می‌شنوند. قبل از برگزاری لایو، گزینه‌های صوتی سیستم مورد استفاده را بهینه کنید و همچنین تست صدا انجام دهید تا مطمئن شوید که وبینار صدایی عالی دارد.

وقت وبینار را هوشمندانه مدیریت کنید

هنگام طراحی وبینار، همیشه مشغله و وقت کم شنوندگان را در نظر داشته باشید. هیچ‌کس دوست ندارد وارد همایشی شود و احساس کند تا چند ساعت به گروهان گرفته می‌شود. افرادی که تا آخر یک وبینار طولانی می‌مانند و حتی آن‌هایی که قبل از پایان وبینار شما را ترک می‌کنند، ناراحت هستند و احساس می‌کنند از آن‌ها سوءاستفاده کرده‌اید. با طراحی جلسه‌ای که بیش از ۶۰ دقیقه طول نمی‌کشد، به آن‌ها ثابت کنید که برای وقتشان ارزش قائل هستید و به آن‌ها احترام می‌گذارید.

قاعده کلی این است که ۴۵ دقیقه را به سخنرانی و ۱۵ دقیقه پایان جلسه را به شنیدن سوالات اختصاص دهید تا توازن برقرار شود و شرکت‌کنندگان در طول وبینار متمرکز بمانند.

بخشی جداگانه را به پرسش و پاسخ اختصاص دهید

همیشه باید اجازه دهید که مخاطبان در طول جلسه سوال بپرسند تا توجه و تمرکز همه باقی بماند. با این حال، اختصاص وقت پایان جلسه برای پرسش و پاسخ نهایی می‌تواند باعث شود که شرکت‌کنندگان تا آخر وبینار به همه مطالب گوش دهند. هنگام طراحی دستور جلسه، بازه‌های زمانی لازم برای پرسش و پاسخ را مشخص کنید. به این ترتیب مخاطبان آنلاین می‌فهمند که ارزش دارد تا آخر جلسه بمانند و سوالاتشان را بپرسند. همچنین می‌فهمند که پس از شنیدن سخنان شما می‌توانند نظرات و سوالات دیگران را هم بشنوند. آیا نگران هستید که کسی چیزی برای پرسیدن نداشته باشد؟ ناراحت نباشید! خودتان از قبل سوالات مرتبطی آماده کنید تا جلسه پیش برود. به احتمال زیاد، سایر شرکت‌کنندگان هم از این روند پیروی کرده و سوال‌هایشان را مطرح می‌کنند.

بهترین‌ها را برای آخر کار بگذارید

به شرکت‌کنندگانی که در کل وبینار ماندند و گوش دادند پاداش بدهید. پس از اختصاص زمان به یک بخش کامل پرسش و پاسخ، هدیه‌ای هم به مخاطبان بدهید. به شرکت‌کنندگان اطلاع دهید که در پایان بحث یک امتیاز اضافی دریافت خواهند کرد: از جمله دسترسی به منابع رایگان، بهره‌مندی از تخفیف‌های تبلیغاتی یا حتی دسترسی به محصولات اختصاصی. هرگز قدرت هدایا و پاداش‌های رایگان برای حفظ تمرکز مخاطبان در طول وبینار را دست‌کم نگیرید. اگر از توصیه‌های بالا استفاده کنید، می‌توانید یک رویداد آنلاین موفق را از ابتدا تا انتها میزبانی کنید.

