**Na spotkaniach online można zarabiać. Dla 44% organizatorów webinarów stanowią one źródło dochodów**

**Z webinarów obecnie korzystają zarówno freelancerzy jak i korporacje zatrudniające kilkanaście tysięcy osób. W czasie pandemii dla wielu podmiotów stały się one kluczowym narzędziem prowadzenia biznesu. Podczas gdy jedni wykorzystują je tylko do komunikacji, inni dzięki nim zarabiają. Jak wynika z raportu ClickMeeting webinary stały się głównym źródłem dochodu dla 12% organizatorów wydarzeń tego typu, a dodatkowym dla 32%. Potwierdza to liczba płatnych spotkań organizowanych online, która wzrosła o 547% rok do roku.**

W czasie pandemii, w okresie kiedy prawie wszyscy zostali w domach, wykorzystanie platform do komunikacji wzrosło. Aż 41,91% badanych zaczęło korzystać z tego narzędzia właśnie podczas pandemii, a tylko 3,42% stwierdziło, że jej nie wykorzystuje.

**Biznesowe cele wykorzystania webinarów**

Według raportu z narzędzia korzystają zarówno małe jak i duże firmy. Freelancerzy mają 18,66% udziału w grupie. W przypadku organizacji, które deklarują wykorzystanie webinarów pozostały podział wynosi: 14,89% do 10 osób w firmie, 22,91% między 10 a 50 pracowników i 22,59% między 51 a 200 zatrudnionych. Natomiast w przypadku największych firm i instytucji, czyli powyżej 200 osób zadeklarowane wykorzystanie webinarów to 20,95%.

Pandemia wpłynęła także na sposób wykorzystywania webinarów. Respondenci deklarują, że obecnie wykorzystują je do wielu zadań. Przede wszystkim wskazali na: cel edukacyjny 39%, profesjonalne sesje szkoleniowe 29%, prowadzenie spotkań biznesowych i organizację spotkań z pracownikami 29% czy współpracę nad projektami 24%. Niemniej popularnymi celami, które wybrali badani są: prezentacja produktu 19%, szkolenia dla klientów 17%, szkolenia i wdrażanie pracowników 16%, pozyskiwanie klienta 13%, a także generowania leadów i edukacja potencjalnych klientów 10%.

*W czasie pandemii dużą popularność zyskały tzw. płatne webinary, czyli sposób na prowadzenie komercyjnych szkoleń i kursów online. Organizator umożliwia udział w wydarzeniu każdemu kto opłaci dostęp. W marcu 2020 roku ich liczba na platformie ClickMeeting była większa się aż o 547% w stosunku do marca 2019 roku. Tę zmianę widzimy też w wykorzystaniu funkcji wydania certyfikatu po ukończeniu spotkania - szkoleniu czy kursu online. W tym wypadku zainteresowanie jest wyższe o 995%.*  - dodaje Dominika Paciorkowska, Dyrektor Zarządzająca ClickMeeting

**Zarabianie online**

Wiele osób przeniosło swój biznes do świata online. Aż 12% badanych zadeklarowało, że płatne webinaria są dla nich głównym źródłem uzyskania dochodu, jednocześnie potwierdzając, że można utrzymać się z ich prowadzenia. Z kolei aż 32% ankietowanych stwierdziło, że ten rodzaj wydarzeń online jest ich dodatkowym źródłem dochodu. To pokazuje, że łącznie dla 44% organizatorów wydarzeń na badanej platformie ta metoda gwarantuje wpływy do budżetu. Dodatkowo 81% ankietowanych zadeklarowało, że po zakończeniu kwarantanny i zasad dystansu społecznego, nadal będzie używać platform webinarowych.

Przykładem przeniesienia swojego biznesu z offline do online jest Julia Purets z firmy Architekt Twojego Stylu, która przez pandemię musiała zrezygnować z szkoleń stacjonarnych na rzecz tych prowadzonych przez platformę do webinarów.

*Pandemia zmieniła praktycznie z dnia na dzień sposób prowadzenia biznesu. Kluczem do sukcesu okazała się być technologia. Moje kursy online mimo, że są płatne wyprzedają się w 3 dni, a osób proszących o zorganizowanie kolejnych terminów ciągle przybywa. Liczba miejsc jest ograniczona, a kurs kosztuje 342 złote, a w tym 8 webinarów, prywatne rekomendacje i prace domowe*. - dodaje Julia Purets, Architekt Twojego Stylu (konto na instagramie: shoppingrevolution.expert)

Z treścią całego raportu można zapoznać się [>tu<](https://blog.clickmeeting.com/pl/pandemia-webinary-raport).