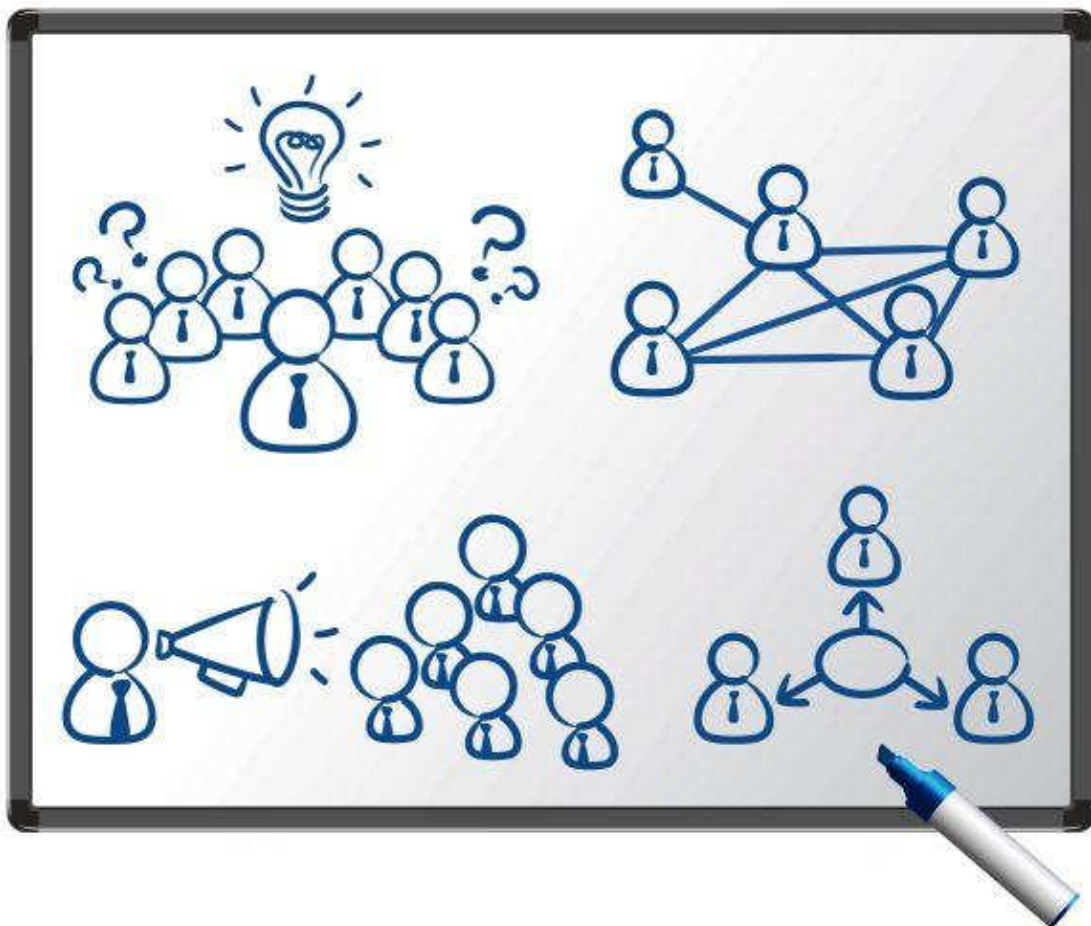


APRENDA A SER INOVADOR PARA FICAR À FRENTE DA CONCORRÊNCIA



- ✓ **QUAIS OS PASSOS NECESSÁRIOS PARA PLANEAR E REALIZAR UMA CONFERÊNCIA ONLINE DE SUCESSO!**
- ✓ **COMO DAR AULAS NUMA SALA DE AULA VIRTUAL!**



CONTEÚDOS

Como é que esta tecnologia me pode beneficiar?.....	3
Etapas do Planeamento de uma Conferência Online.....	4
Como formar os seus colaboradores, recorrendo às Salas Virtuais	4
A Preparação de uma Conferência Online.....	6
A divulgação do seu Evento Online	8
Dicas e Conselhos para realizar uma Conferência Excelente!	11

Como é que esta tecnologia me pode beneficiar?

Se tem um negócio próprio, com certeza gostaria de reduzir despesas, aumentar lucros, diminuir viagens de negócios ou até preparar melhor os seus colaboradores para utilizar novas tecnologias, permitindo que desenvolvam todas as capacidades necessárias para serem mais produtivos.

É isso mesmo que lhe proponho ao utilizar as Salas de Conferência Online. Vejamos as áreas em que estas poderão ser aplicadas e as suas vantagens:

Contexto/Situação	Vantagens
Reuniões de Negócios	Menos deslocações; Eliminação dos gastos em alojamento, transportes e local para a reunião; Menos tempo perdido
Demonstrações e lançamentos de produtos	Mais pessoas abrangidas pois podem estar em qualquer lugar; Menos gastos no aluguer do local das palestras; Modernidade e inovação nas técnicas de divulgação da empresa
Formação de trabalhadores	Possibilidade de formar pessoas à distância ou (ex: em casa) com redução das despesas
Contactar com pessoas à distância	Em geral, o programa, facilita a comunicação à distância, com múltiplas ferramentas ao seu dispor

Agora que tem uma noção geral dos aspectos em que as Salas Virtuais podem ser úteis, gostaria de saber como pode aplicá-las no seu negócio?

Com base num resumo do e-book *“Revelando os Segredos do Webinar”* irei agora mostrar-lhe como esta tecnologia pode ser perfeitamente adaptada à maioria dos negócios e, principalmente, se a sua empresa tiver contactos ou sedes em locais distantes. Mas acredite, mesmo que esse não seja o seu caso, há sempre melhorias a fazer e aspectos que se podem melhorar.

O nosso foco é, agora que decidi fazer uso desta plataforma, mostrar como pode preparar-se para utilizá-la em seu benefício. Os principais pontos a ser focados são:

- Como preparar uma Conferência Online?
- Como divulgar o meu evento Online?
- Aspectos que podem fazer a diferença numa sessão deste tipo
- Modos de formar os seus colaboradores para utilizar as Salas Virtuais e fazer apresentações Online

Etapas do Planeamento de uma Conferência Online

Tudo passa por várias etapas até estar cem por cento funcional e a utilização das Salas de Conferência Online não são uma excepção. Claro que há muitos receios na implementação de novas tecnologias.

A título de exemplo temos o caso dos computadores; quando apareceram, nem todas as empresas estavam adaptadas para a sua utilização; nem todos os funcionários sabiam como usá-los; nem todas as pessoas arriscaram em aplica-los na sua empresa logo de raiz. Será que hoje em dia conseguimos fazer tudo o que fazemos sem recurso aos computadores? Com certeza que não. Demoraríamos muito mais tempo e não conseguiríamos fazer nem metade do que fazemos actualmente.

Muito certamente, daqui a uns anos ir-se-á dizer o mesmo quanto às Conferências Online pois estas são a forma de comunicação mais próxima da comunicação pessoal. Os receios que existem agora são os mesmos que existiram quando novas tecnologias apareceram. Mas existe uma grande diferença: o investimento inicial não é elevado e ainda reduzirá os custos, as preocupações e algumas dores de cabeça!

Mas primeiro é preciso *Arriscar*.

É preciso ter a *coragem* de ser pioneiro.

Depois disso é preciso planear, definir metas, trabalhar, treinar, divulgar e, por fim, fazer uma óptima apresentação.

Quer arriscar? Quer fazer a diferença, ser diferente, ser o primeiro? Com certeza que sim!

Então vamos agora explorar como pode por em prática o uso das Salas de Conferência Online na sua empresa de modo prático e fácil. Começando com a adaptação dos seus empregados ao programa e depois às verdadeiras etapas de planeamento da apresentação. Serão dadas dicas gerais que poderão ser aplicadas a uma reunião de negócios, a apresentação ou lançamento de um produto, a demonstrações para possíveis compradores e até mesmo para a formação dos seus colaboradores.

1º. Etapa

Como formar os seus colaboradores recorrendo às Salas Virtuais

Antes de começar a preparar qualquer tipo de reunião, apresentação, demonstração ou, em termos gerais, uma Conferência Online, deve ter em conta que os trabalhadores que



vão utilizar o serviço devem estar familiarizados com ele e conhecer todas as suas funcionalidades.

É totalmente diferente fazer uma conferência para uma plateia viva que se encontra perto de nós e onde é possível ver e sentir as reacções face aos assuntos abordados, do que comunicar com pessoas que estão a quilómetros de distância.

Basta pensarmos que apesar do orador ser visível para todos os espectadores, se estiverem 50 pessoas ou mais numa Sala de Conferências, esse não poderá vê-las todas. Terá que ter a sensibilidade de entender até que ponto é compreendido ou não.

Mas esses são apenas alguns pontos que utilizamos para mostrar que não se pode pensar que tudo é exactamente igual às conferências normais. Há muitas semelhanças, a adaptação é fácil, mas é preciso treino e trabalho.

Como pode então familiarizar os colaboradores com as Salas de Conferência Online?

Uma das melhores formas é aplicar a plataforma directamente na sua empresa. Utilizá-la entre funcionários para se adaptarem, para fornecer informações se for possível ou apenas para utilização do programa em si.

Se é costume fazer acções de formação na sua empresa, essa é uma óptima oportunidade para por em prática a utilização das Salas Virtuais, com o objectivo de as utilizar como Sala de Aula. É prático, pois tanto pode treinar um grupo específico de trabalhadores como um número grande, sem que estes estejam fisicamente presentes.

Mesmo as empresas que não fornecem esse tipo de possibilidades aos seus colaboradores devem pensar nesta hipótese. Isso aumenta significativamente a cooperação e aproxima aqueles que participam nas formações. Além disso, estas “aulas” podem ser repetidas uma vez que o programa permite a sua gravação e, desse modo, os funcionários podem rever os assuntos abordados para memorizar a matéria. Aprendem assim à sua própria velocidade e não são prejudicados por aqueles que têm maior facilidade em aplicar novos conhecimentos.

Há também quem tenha um grupo especializado para fazer apresentações e demonstrações dentro da empresa. Provavelmente existe um orador principal que toma a dianteira quando é necessário fazer palestras. Pode aplicar as suas qualidades para que continue a fazer conferências mas, desta vez, a nível virtual.

É importante que seja dado um tempo para aprender todas as funcionalidades do programa. Fazer apresentações para colegas de trabalho e reuniões dentro da própria empresa são exemplos de algumas das situações que podem servir como treino daqueles que terão mais tarde, que dar a cara pela empresa via Internet. Nesses casos não há problema se

ocorrer uma falha, pois na verdade é a melhor ocasião para resolver pequenos problemas e encontrar formas alternativas para algo imprevisto.

Entusiasmado para por em prática o uso das Salas de Conferência Online na sua empresa? Quer saber como pode, após o período de experimentação e adaptação, aplicar realmente as Salas Virtuais ao seu negócio? O próximo capítulo vai mostrar as seguintes etapas da implementação desta tecnologia na sua empresa.

2º. Etapa

A Preparação de uma Conferência Online

Nesta etapa, partimos do pressuposto que aqueles que farão a apresentação já estão completamente familiarizados com o programa, conhecendo todas as funcionalidades para pode tirar o maior proveito das aplicações disponíveis.

As ideias, explicações e toda a preparação do evento podem ser aplicadas em diversas situações, dependendo da necessidade da empresa. Mas serão, no entanto, dadas indicações para dois tipos distintos de utilização das Salas Virtuais, sendo o primeiro para aplicação de vendas, lançamentos ou demonstrações de produtos e, o segundo, para reuniões e conferências no geral.

No caso de pretender utilizar as Salas de Conferência Online para o lançamento de um novo produto, o processo deve decorrer como habitualmente, começando pelo orçamento necessário ou disponível, passando pela respectiva campanha publicitária e, finalmente, pelo meio de divulgação.

Definem-se metas, marcam-se datas, prepara-se o discurso. A *grande diferença* está realmente no tipo de preparação do discurso. Provavelmente, não poderá assistir a toda a audiência. Nem todos terão Webcam para assistir à apresentação. Há muitas distrações quando as pessoas estão em casa: o telefone, o correio electrónico ou até mesmo uma revista para ler se a sua apresentação se tornar muito enfadonha. Por estes motivos tem que usar de bastante tacto e ter a sensibilidade suficiente para saber o que é realmente interessante para a assistência.

O orador, tem portanto em mãos um trabalho mais que redobrado, pois além de cativar a assistência, tem de impedir que desistam de ali estar e saiam. Tudo aquilo que vai dizer tem que ser pensado, não com base naquilo que quer dizer mas no que os ouvintes desejam ouvir. O que lhes irá interessar? O que os fará ficar ali? Qual o proveito que terão em ouvi-lo? As pessoas, em geral, só se interessam por aquilo que lhes trás benefícios.

Então que métodos existem e quais poderá utilizar? Além de um discurso fluente e bem articulado, deve fazer uso de exemplos e do máximo de aplicações interactivas que puder; e recorrer, sempre que possível, a diferentes tecnologias.

A título de exemplo, poderá:

- ✓ Usar vídeos extra para mostrar situações que apenas com a sua Webcam não podem ser transmitidas;
- ✓ Elaborar apresentações PowerPoint que resumam e esquematizem a sua apresentação, impedindo que a audiência se perca no discurso.
- ✓ Se for aplicável, utilize o Browser comum para mostrar websites que podem ser vistos por todos. Isso pode ser feito no caso do lançamento de um novo site da empresa ou outra situação similar;
- ✓ Realizar questionários ou outro tipo de recursos que requeiram a participação directa dos ouvintes;
- ✓ Também poderá enviar aos participantes ficheiros importantes ou documentos com algo que gostaria que estes retivessem.

Uma óptima ideia é permitir perguntas e respostas. Uma das vantagens das Salas de Conferência Online é que todos podem comunicar entre si. Assim, se quiser pode permitir que os seus Alunos (ou possíveis clientes) o abordem com questões sobre o produto ou serviço que está a apresentar. O facto de responder assim, ao vivo, às suas questões, transmitirá uma enorme confiança em si e na marca que representa.

Se o seu objectivo é uma reunião de negócios, terá que definir toda a agenda da conferência com base no objectivo da mesma. Não precisa campanha publicitária, precisa apenas ter em mente o foco da reunião para que esta seja funcional. Possivelmente poderá ver todos os participantes na conferência, se não for um número muito elevado e também é provável que todos tenham interesse nos assuntos abordados, por isso não se coloca de um modo tão importante a questão de captar a atenção de quem o vai ouvir. Em todo o caso, deverá fazer uso dos recursos já mencionados acima, pois continuam a ser úteis para o ajudar a exprimir-se e a comunicar.

Vou destacar mais dois aspectos que se aplicam em todas as situações; seria aconselhável colocar um slide de boas vindas no início da conferência, quando os convidados ainda estão a chegar, de modo a saberem que estão no local certo e que dentro de momentos a apresentação irá começar.

Também será útil, se puder, após todos os participantes estarem presentes, dar alguns detalhes técnicos de modo a evitar interrupções desnecessárias pois para muitas pessoas poderá ser o primeiro contacto com este tipo de Software.

Por último, se achar que se aplica à sua situação, e se os participantes concordarem, pode gravar a conferência e enviá-la para todos os intervenientes. Isto é vantajoso quando se tratam de assuntos que não podem ser esquecidos e não há ainda, outro tipo de registo.



Como pôde verificar, tem ao seu dispor todos os recursos necessários para fazer uma boa apresentação e captar a atenção dos assistentes. O nível da comunicação está muito próximo daquela que temos presencialmente. Provavelmente, ainda permite um maior conforto do que se tivesse que fazer deslocações ou colocar muitas pessoas juntas num mesmo auditório.

As grandes dúvidas que se colocam agora são:

Será que as pessoas irão assistir à sua Conferência Online?

Será que preferem deslocar-se fisicamente a um local?

Ou preferem assistir no conforto da sua casa?

É isso que iremos considerar no próximo tema. Os meios que deve utilizar para que desejem estar presentes no evento que está a organizar.

3º. Etapa

A divulgação do seu Evento Online

Este capítulo, está directamente relacionado com conferências direccionadas para um grande público, no caso de lançamento de produtos, ou de demonstrações para vendas já que, se o seu objectivo é fazer uma simples reunião de negócios, não necessita desta etapa. Agora já sabe exactamente o que vai ser abordado e como serão expostos os assuntos. Parece um evento promissor, tudo está a correr sobre rodas, pessoas amigas já viram as novas ideias e gostaram, e a recepção tem sido fantástica. Mas ainda há um problema a ter em conta: ter público a assistir.

Muitos moderadores, pensam que poucas pessoas irão aderir a este tipo de eventos. É normal haver esse tipo de receio, pois trata-se de algo a que nem todas as pessoas estarão habituadas, o que pode criar algum desconforto inicial ou, melhor dizendo, as pessoas podem sentir-se um pouco retraídas ao participarem pela primeira vez. Esses não são motivos para deixar de fazer a sua Conferência Online! Vejamos então, os principais motivos que devem ser tidos em conta se se sentir receoso relativamente à aderência de participantes:

- A **curiosidade** das pessoas, o desejo se conhecer coisas novas e viver novas experiências podem “jogar” a seu favor ao promover a campanha publicitária;
- A **inovação** é normalmente bem recebida, se as pessoas conseguirem ver as suas vantagens, por isso, esforce-se para mostrar a todos que a empresa está a dar passos para métodos melhores e inovadores;
- É mais fácil para uma pessoa assistir a uma conferência no seu próprio computador e na sua casa do que necessitar primeiro deslocar-se a algum local – **tire partido disso!**



Mas, sejamos honestos, a aderência está directamente relacionada com uma boa divulgação do acontecimento. Tal como no caso de um produto, antes de o comprar, as pessoas não sabem a qualidade que ele tem, não conhecem todas as suas potencialidades. Por isso, uma pessoa vai comprar um produto (pela primeira vez) devido, principalmente à sua campanha publicitária. Não importa que seja um produto excelente – a pessoa não sabe. Mas se for bem divulgado e se estiver acessível, a pessoa vai comprar. A segunda compra depende mais da qualidade e se correspondeu às expectativas criadas pela publicidade.

O mesmo acontece com a utilização das Salas de Conferência Online. Para uma primeira vez, a aderência de pessoas está directamente relacionada com uma boa divulgação. Podemos até arriscarmo-nos a dizer que é provavelmente o único factor. Na segunda vez, a qualidade da conferência anterior vai influenciar (pela positiva ou negativa) aqueles que tornar a convidar.

Mas como é que se divulga um evento deste tipo?

Como se informam as pessoas?

Como são entregues os convites?

A melhor forma, é começar por colocar a informação relativa ao evento no site da sua empresa. Primeiro, porque não terá que pagar a terceiros pela publicidade e, segundo, porque as pessoas que verão o anúncio já estão familiarizadas com a empresa e provavelmente algumas estão a ponderar comprar produtos seus ou aderir a um serviço. Isso é óptimo para uma Primeira Conferência Online.

Claro que não deve descuidar a aparência e a criatividade para que assim, além de repararem no anúncio, tenham vontade de saber mais. Faça isso com alguma antecedência, mesmo antes de fazer um convite pessoal. Talvez o ideal seja colocar o anúncio aproximadamente 3 a 4 semanas antes do acontecimento. Sem entrar em pormenores, sem dizer tudo, apenas para fomentar a curiosidade que só será satisfeita mais tarde, após o envio de um convite.

Chegámos então à etapa em que se informam directamente os convidados. Há quem diga que os convites devem ser enviados um mês antes, mas, provavelmente por essa altura já as pessoas se esqueceram da conferência. Por isso, poderá enviar o convite duas semanas antes. Assim, as pessoas terão tempo para organizar a sua agenda para estar presentes, Se mesmo assim achar que deve ser esse o tempo, o anúncio de que acabamos de falar deve ser colocado uma semana antes disso.

O convite que irá enviar via email tem uma função bastante diferente do anúncio. Enquanto que o primeiro, devia principalmente criar curiosidade, o segundo tem como principal objectivo informar as pessoas e fazer com que elas tenham vontade de participar no evento. Para isso deve começar por enviar toda a informação necessária:



- ✓ Tema da conferência;
- ✓ O programa da conferência, com todos os pontos que serão abordados e bem especificados;
- ✓ O horário (ou horários) em que esta se irá realizar, não deixando de mencionar, se lhe parecer conveniente e necessário, a possibilidade de contar com algum tempo extra;
- ✓ Os motivos pelos quais devem ir e as vantagens de se tratar de uma conferência virtual
- ✓ Quais os benefícios que a participação lhes irá trazer

Parece-lhe que já sabe tudo sobre como preparar, conceber e divulgar uma Conferência Online? É verdade que seguindo estes conselhos vai ter uma ótima conferência mas, se continuar a ler, e seguir as próximas dicas ela não será apenas ótima, **mas também Excelente!**

Dicas e Conselhos para uma Conferência Excelente!

A conferência foi planeada, o discurso elaborado, foi devidamente divulgada e tudo correu a 100% até agora. Falta apenas a sua realização.

Mas será que está mesmo tudo? Na realidade poderia ficar por aqui. Mas há ainda mais uns pontos que pode melhorar. A aplicação das ideias que iremos dar de seguida está ao seu critério, pois são facultativas. Mas garanto-lhe que serão uma ótima ajuda e o beneficiarão se as aplicar.

Começando por mais umas notas quanto à divulgação. Mesmo já tendo enviado um email, seria aconselhável que poucos dias antes da conferência envie outro email. Não uma cópia, mas um lembrete. É boa ideia que coloque novamente todas as informações necessárias e dizer que gostaria de contar com a presença da pessoa em causa. Isto é uma boa deixa para também perguntar se a pessoa quer realmente assistir, pedindo-lhe que confirme ou faça algum tipo de registo. **Porquê?** Primeiro, porque assim sabe mais ou menos com aquilo que poderá contar, por outro lado, a pessoa, caso se registe, sentirá a responsabilidade de não faltar.

Poderá também, se assim o desejar, fazer um inquérito ou questionário àqueles que se registarem. Poderá ser opcional, para que as pessoas não sintam que estão a ser obrigadas a responder ao que quer que seja. O motivo é simples: conhecer a sua audiência, saber o que querem, para lhes poder dar o que pretendem. **Se quer a sua atenção, terá de lhes dizer aquilo que querem ouvir.**

Relativamente aos aspectos mais práticos da sua apresentação, quer seja de vendas ou uma simples reunião, deve antecipadamente, treinar com colegas para limar algumas arestas e evitar constrangimentos desnecessários na altura. É também educado da sua parte, chegar mais cedo que os convidados à Sala. Poderá também dizer a quem nunca participou, para chegarem mais cedo e assim pode mostrar-lhes alguns detalhes técnicos sobre o programa.

Por último, mas não menos importante, há a possibilidade de gravar as suas conferências para futura consulta. Pode enviá-las para os convidados ou até mesmo fazer uma biblioteca de conferencias e mais tarde analisar quais os erros cometidos.

Acima de tudo, não desanime se algo não correr de modo perfeito. Não espere 100% de resposta quanto aos convites, nem 100% de aderência aos seus produtos. Crie uma meta razoável, por exemplo 70% de resposta face aos convites feitos já seria ótimo. E acima de tudo, **pratique, não desista.**

Subir, chegar mais alto e fazer melhor, só se consegue com trabalho árduo. Não existem métodos milagrosos. Existem métodos eficientes e,

ESTE É UM DELES!



Outros Recursos à Sua Disposição

A lista que lhe apresento, contém alguns sites e páginas que uso regularmente.

Penso que poderão contribuir bastante para a sua aprendizagem e sucesso.

Horário das Transmissões ao Vivo	http://www.empregoemcasa.com/oportunidade-aula-virtual/
Estou em Portugal e Quero Já Uma Sala Grátis para Testar	http://afuste.myprelaunchinvite.com/3/pt/
Como Dar um Curso Online ou Aulas Online Sem Sair de Casa	http://www.empregoemcasa.com/como-dar-um-curso-online-ou-aulas-online-sem-sair-de-casa/
A Tecnologia Deve Apoiar Pessoas Com Necessidades Especiais	http://www.ideiasparanegocios.com/a-tecnologia-deve-apoiar-pessoas-com-necessidades-especiais/
Estou no Brasil e Quero Agora Uma Sala Gratuita para Treinamento	http://AFuste.myprelaunchinvite.com/1/pt/

Patrocinadores deste Resumo

<http://www.IdeiasParaNegocios.com>

Criação de Negócios e AutoEmprego

<http://www.EmpregoEmCasa.com>

Trabalhar em Casa - Renda Extra

<http://www.EuConsigo.net>

O seu Business Coach

<http://www.ComoPagarDividas.com>

Dívidas, Nunca Mais!

<http://www.ChasParaEmagrecer.com>

A Forma Mais Saudável de Perder Peso

<http://www.UsadosBebe.com>

Anúncios Classificados Grátis