

کسب درآمد با تولید محصولات آموزشی در منزل

در حال حاضر مدل های مختلفی از کسب و کارهای اینترنتی هستند که نیاز به سرمایه اولیه ندارند.

تولید محصولات آموزشی از جذاب ترین راه های کسب درآمد از طریق اینترنت می باشد. از هر هنر یا مهارتی که دارید؛ مثل: زبان انگلیسی، ساختن عروسک، فن بیان، کاشت ناخن، فنون مذاکره و هزاران مورد دیگر به صورت اینترنتی کسب درآمد کنید. در واقع کسب درآمد با تولید محصولات آموزشی دیجیتالی یعنی این که شما اطلاعاتی که در یک حوزه دارید را در قالب هایی که در ادامه خواهید خواند، به صورت محصولات دانه لودی به دست افرادی می رسانید که به این اطلاعات نیازمند هستند و در قبال این کار کسب درآمد می کنید.

در این مقاله از سایت ویدانش روش های کسب درآمد با تولید محصولات آموزشی را به شما آموزش میدهم پس در ادامه با ما همراه باشید. همینطور میتوانید با روش های ساخت، بازاریابی و فروش محصولات آموزشی آشنا شوید.

سعی کردم تجارب خودم و افرادی که توی این حوزه در حال فعالیت هستند رو در این مقاله جمع آوری کنم و با شما دوست عزیزم به اشتراک بذارم. بنابراین یک مقداری مقاله طولانی شده، ولی اگه دوست دارین به یک فرد حرفه ای توی این حوزه تبدیل بشید و درآمد خوبی رو تجربه کنید، یک چایی بریزین و تا آخر این مقاله همراهم باشین.

کسب درآمد با تولید محصولات آموزشی دیجیتال، یکی از جدیدترین و پرسودترین روش های کسب درآمد اینترنتی هست و علاوه بر این ها یک شغل لذت بخش هست.

چرا؟

چون شما هر روز یاد می گیرید، یاد می دهید و کسب درآمد می کنید. چه کاری شیرین تر از این کار.

تولید محصولات آموزشی

طبق آمار تا سال 2024 جزو یکی از
10 شغل پولساز دنیا خواهد شد



VIDANESH



کسب در آمد با تولید محصولات آموزشی از توهم تا واقعیت!!

به نظر شما با تولید محصولات دانلودی و فروش آن در ماه چقدر می توانید کسب درآمد کنید؟

اگر یک محصول دانلودی درست کنید به قیمت ۱۰۰ هزار تومان و هر ماه این محصول را

- به ۳۰ نفر بفروشید یعنی روزی ۱ نفر، می توانید در ماه ۳ میلیون تومان کسب درآمد کنید.
- به ۶۰ نفر بفروشید یعنی روزی ۲ نفر، می توانید در ماه ۶ میلیون تومان کسب درآمد کنید.
- به X نفر بفروشید یعنی روزی X نفر، می توانید در ماه X میلیون تومان کسب درآمد کنید.

البته رسیدن به این درآمد زمان بر هست و قرار نیست شما در ماه اول به این درآمدها یا بالاتر از این ها دست پیدا کنید، برای هر کاری چه آنلاین چه کسب و کار اینترنتی باید زحمت بکشید و پشتکار به خرج بدید تا درآمد خوبی را تجربه کنید.

این تنها یک مثال بود افراد زیادی توانسته اند به بیشتر از این درآمد ها برسند.

نتیجه تلاش های شبانه روزی...

بیا بید یک سایت از بین ده ها سایت که در این حوزه فعال هستند را با هم بررسی کنیم. سایت بیشتر از یک به سرپرستی آقای محمد پیام بهرام پور، که فقط با آموزش در حوزه سخنرانی و فن بیان ماهانه چند صد میلیون تومان از این روش کسب درآمد می کنند.

البته همانطور که خدمت شما گفتم این تنها یک نمونه از سایتهایی هست که از طریق تولید محصولات آموزشی کسب درآمد می کند. اساتید دیگر در حوزه هایی مثل زبان انگلیسی، روانشناسی، قانون جذب و ده ها مورد دیگر در حال فعالیت هستند که بعضا درآمد های بالاتری از این روش کسب می کنند.

و حتی بعضی از اساتید بیشتر فروشی که دارند از طریق سایت نیست، طبق بررسی انجام شده بیشترین فروش محصولات دانلودی این افراد از طریق شبکه های اجتماعی پرترفدار مثل اینستاگرام و تلگرام هست. پس اگر در ابتدای کار سایت ندارید نگران نباشید.

البته این نکته را هم باید به یاد داشته باشیم، که هیچ موفقیتی یک شبه اتفاق نمی افتد و پشت این موفقیت ها تلاش های شبانه روزی بسیاری نهفته هست.

لطفا فقط به نتیجه توجه نکنید، نکته مهمتری وجود دارد و آن این هست که برای رسیدن به این درآمد شما باید واقعا تلاش کنید و ممارست به خرج دهید. "نابرده رنج، گنج میسر نشود" ...

در یکی از مصاحبه های افراد موفق این حوزه شنیدم که ایشان می گفت: تا چندین ماه اول من روزی ۱۶ ساعت بصورت مداوم در روز کار می کردم، و حتی طوری بود که غذا را پشت میز کار میخوردم...

- اینه که نتیجش میشه ماهی چند ده میلیون تومان... (پشتکار، پشتکار، پشتکار)

سه چراغ برای موفقیت در کسب در آمد با تولید محصولات آموزشی

برای رسیدن و موفق شدن تو این حوزه به سه چراغ نیاز دارید هر کدام از این سه چراغ نباشد به نتیجه مطلوب نمی رسید:

۱- دانش اجرایی: دانش اجرایی یعنی این که دیگران برای رسیدن به درآمد و موفق شدن در این حوزه چه راهی را طی کرده اند. باید این دانش را کسب کنید، تا سعی و خطای شما کاهش پیدا کند و سریع تر به مقصد برسید.

۲- پشتکار: وقتی دانش این کار را پیدا کردید مسیر هموار شده، اما دانش به تنهایی معجزه نمی کند. موتور رسیدن به مقصد فقط پشتکار هست.

۳- باور: خیلی از افراد دو مورد قبل را رعایت می کنند، نتیجه هم می گیرند ولی نه نتیجه مطلوب علیت چیست؟ این افراد توانایی های خود را باور ندارند، و این گونه می پندارند افرادی که در هر حوزه ای موفق می شوند از کهکشان دیگری آمده اند. و نمی شود به چنین موفقیت هایی دست پیدا کرد اگر هم بشود ما نمی توانیم... لطفا این باور های بازدارنده را کنار بگذارید. افرادی که در هر حوزه ای موفق می شوند استعداد خاصی ندارند. ولی خواستند که به اون جایگاه برسند، پس رسیدن...

هیچ راز و جادویی در کار نیست...

شاید این درآمد ها به نظر شما دست نیافتنی باشند، اما نکته مهم این هست که هیچ راز و جادویی در کار نیست. اگر فردی توانسته به این درآمد برسد، پس بدون شک شما هم می توانید به این درآمدها برسید. فقط کافیست همان مراحل را طی کنید که این افراد برای رسیدن به این درآمد طی کرده اند.

من مهارتی ندارم...

اما خیلی از افراد در همین اول کار با خود می گویند ما که مهارتی نداریم که بتوانیم از آن کسب درآمد کنیم. پس کسب درآمد با تولید محصولات آموزشی به درد ما نمی خورد.

کمال گرا نباشید شما در هر جایگاهی که هستید، مسلما تجارب و مهارتی دارید، ار رانندگی گرفته تا آشپزی حتما که نباید حوزه خیلی تخصصی مثل روانشناسی باشد.

لطفا، اطلاعات و تجارب خود را دست کم نگیرید.

به مثال زیر توجه کنید تا کاملا این قضیه برای شما حل شود.

یکی از پر فروش ترین کتاب هایی که در ایران از چاپ ۳۰ ام هم گذشته کتابی هست که مواردی مثل روشن کردن، کامپیوتر خاموش کردن کامپیوتر و کپی کردن فایل و از این دست موارد به ظاهر ساده را آموزش میدهد، به افرادی که برای اولین بار کامپیوتر خریده اند.

شاید این اطلاعات به نظر شما کم ارزش بیاید ولی اگر بازار هدف درستی را انتخاب کنید. یعنی همین اطلاعات را به افرادی آموزش بدهید که از شما اطلاعات کمتری دارند، به شدت استقبال خواهد شد و از اطلاعات شما لذت خواهند برد.

5 سوال پرتکرار در رابطه با کسب درآمد با تولید محصولات آموزشی

مسئله هنوز هم سوالاتی در رابطه با کسب درآمد با تولید محصولات آموزشی دارید، ۵ مورد از پرتکرار ترین سوالات به همراه جواب در زیر آماده است. ابتدا این سوالات و جوابها را با هم مرور کنیم. که دید بهتری نسبت به این کسب و کار پیدا کنیم و بعد وارد جزئیات کسب درآمد با تولید محصولات دیجیتال می شویم.

مدرک مرتبط ندارم آیا می توانم محصول آموزشی درست کنم؟

بستگی به زمینه محصول آموزشی شما دارد. اگر شما می خواهید یک محصول آموزشی در زمینه جراحی قلب بنویسید، و مدرک مرتبطی هم ندارید، مسلم هست که این کار را به هیچ وجه نباید انجام دهید.

ولی اگر زمینه آموزش شما یک زمینه عمومی هست، مثل کامپیوتر، هنر، صنایع دستی، طراحی و چیزهایی که اگر کسی کوچکترین اشتباه را انجام بدهد ریسک خیلی بزرگی را در پی ندارد می توانید اینکار را انجام بدهید.

آیا می شود در حوزه ای آموزش داد که خودمان در آن حوزه تخصصی نداریم؟

آیا می دانید پر فروش ترین کتاب تاریخ در زمینه کسب و کار چه کتابی هست.

و نکته جالب این هست که آقای ناپلئون هیل خودش یک ثروتمند نبوده و بعد از اینکه این کتاب را نوشت به شهرت رسید. چطور فردی که خودش یکی از ثروتمند ترین افراد در حوزه ثروت نبوده می تواند یک کتاب در این حوزه بنویسد.

در جواب باید بگوییم که ما در حوزه ای که می خواهیم یک محصول آموزشی تولید کنیم یا باید متخصص خوبی باشیم یا گزارشگر خوبی. آقای ناپلئون هیل گزارشگر خیلی خوبی بود.

یعنی با اینکه ایشان خیلی ثروتمند نبودند با بیش از ۵۰۰ ثروتمند آمریکایی مصاحبه کردند و جوابهای آنها را خلاصه و تسویه شده در قالب یک کتاب منتشر کردند، که یکی از پرفروش ترین کتابهای تاریخ شد.

بنابراین خیلی به فکر مدرک مرتبط نباشید و اگر کارتان خوب باشد، مطمئن باشید از محصول آموزشیتان همانطور که از کتاب آقای ناپلئون هیل استقبال شد، استقبال می شود.

چه کسی پول بابت محصولات آموزشی می دهد؟

خیلی از افراد وقتی صحبت از تولید محصولات آموزشی و فروش این مدل از محصولات می شود، می گویند: همین اطلاعاتی که قزاز هست من به یک فردی بفروشم به قیمت ۵۰ هزار تومان، می تواند به صورت رایگان با خواندن چند مقاله و کتاب بدست بیاورد!...

پس با این حساب کسی نمی آید از من خرید کند، خود فرد با تحقیق و جست و جو به جواب می رسد.

هنر اصلی یک مدرس حرفه ای این هست که، این اطلاعاتی که در بسترهای مختلف وجود دارد را تسویه و ساده سازی کند، تا افراد با خرید این محصول آموزشی به هدفی که می خواهند برسند.

برای مثال شما می خواهید زبان انگلیسی یاد بگیرید، هم میتوانید کلی مقاله در این مورد بخوانید که هر مقاله هم یک روش را توصیه کرده است و کلی سعی و خطا کنید، که ببینید کدام روش جواب می دهد.

یا میتوانید یک بسته آموزشی تهیه کنید. که صفر تا صد آموزش زبان انگلیسی را به صورت گام به گام آورده به قیمت فقط ۲۵۰ هزار تومان.

خود شما کدام را انتخاب می کنید صرف ساعت ها زمان و انرژی و احتمالاً نگرفتن جواب، یا خرید یک دوره آموزشی خوب و گرفتن نتیجه از آن.

هیچکس من را نمی شناسد چگونه محصول خودم را بفروشم؟

در قسمت بازاریابی همین مقاله روشی گفته خواهد شد. که حتی اگر افراد زیادی شما را نشناسند بتوانید. بدون هزینه محصول خودتان را به یک محصول پر فروش تبدیل کنید.

بازار در حوزه من اشباع شده، کسی محصول من را نمی خرد؟

یکی از باورهای اشتباه دیگر این مورد هست، در صورتی که این موضوع نشان دهنده این هست که ایده شما برای تولید محصول آموزشی کاملا درست بوده است.

زمانی حوزه ای پر رقیب می شود که در خواست در آن حوزه زیاد باشد و زمانی که درخواست زیاد باشد، حجم پول قابل توجهی در حال جابجایی هست، پس مطمئنا حوزه پر رقیب حوزه ی درستی هست که شما دارید در آن حوزه فعالیت می کنید.

فقط باید با تکنیکهایی آشنا باشید که محصول خودتان را از دیگر محصولات آن حوزه متمایز کنید.

مزایای کسب درآمد با تولید محصولات آموزشی



بدون سرمایه

شما برای کسب درآمد با تولید محصولات آموزشی نیاز به سرمایه چندانی ندارید. در واقع برای شروع کار تنها سرمایه شما همین گوشی یا کامپیوتری هست که در دسترس شماست.

(فقط با یک گوشی هوشمند می توانید این کسب و کار را شروع کنید!!)

این در صورتی هست که شما فقط بخواهید از شبکه های اجتماعی و سایت های واسط در این حوزه کسب درآمد کنید. در صورتی که بخواهید سایت شخصی خودتان را داشته باشید. حداقل به یک کامپیوتر نیاز دارید.

اما میتوانید با یک گوشی هم وارد این نوع کسب و کار شوید و کسب درآمد خود را شروع کنید).

در تولید محصولات داندودی سرمایه شما پول نیست، سرمایه شما دانش شماست.

فقط یک بار

یکی از مهمترین مزایای این مدل کسب و کار این هست که، فقط یک بار، یک محصول را تولید می کنید و میتوانید ده ها هزار بار همان محصول را بفروشید و از آن کسب درآمد کنید. محصولات دانلودی که درست تولید شده باشند تاریخ انقضا ندارند.

کسب و کار جیبی

هر جای دنیا که بروید، کسب و کارتان تنها با یک گوشی قابلیت مدیریت دارد و در واقع کسب و کار شما داخل جیب شماست (تمرکز این مقاله بیشتر بر روی محصولات آموزشی دانلودی هست تا فیزیکی)

استقلال زمانی

زمان کارتان دست خودتان هست و هر زمانی که بخواهید می توانید کار کنید. (البته برای اینکه نتیجه خوبی بگیرید بهتر هست یک برنامه ریزی هم داشته باشید)

رئیس خودتان هستید

خودتان رئیس خودتان هستید، دیگر نیاز نیست از کسی دستور بگیرید و در واقع شما مدیر کسب و کار خود میشوید.

معلم آنلاین

و چه مزیتی از این بالاتر که شما هر روز اطلاعاتی را بدست می آورید و آنها را با دیگران به اشتراک میگذارید و در نهایت شما به یک معلم آنلاین تبدیل میشوید و از این راه کسب درآمد میکنید.

کار در منزل

برای کسب درآمد با تولید محصولات آموزشی نیاز به دفتر و دادن اجاره های سنگین ندارید، این محصولات را در هر جایی می توانید تهیه کنید، حتی در خانه تان.

و حالا به غیر از این موارد کلی مزیت دیگر هم هست ولی فعلا زیاد وقتتون رو نمی گیرم، بریم به ادامه مقاله برسیم...



کسب درآمد با تولید محصولات آموزشی شامل چهار قسمت هست:

۱. یادگیری
۲. تولید و آماده سازی محصولات آموزشی
۳. بازاریابی محصولات آموزشی
۴. فروش محصولات آموزشی

یادگیری

در قسمت های بعدی روش های تولید، بازاریابی و فروش محصولات آموزشی را یاد خواهید گرفت. اما قبل از همه این موارد ما یادگیری را داریم. شما در هر حوزه ای که می خواهید فعالیت کنید، باید هر روز زمانی را برای آپدیت کردن اطلاعات خود اختصاص دهید.

دایناسور شرکت گوگل

یک مشکلی که خیلی از افراد در کسب و کار دارند این هست که، وقتی کسب و کاری را شروع می کنند، دیگر روی آموزش خودشان وقتی نمی گذارند. انگار به ته آن کسب و کار رسیده اند. ولی جالب است که بدانید:

گوگل داخل محوطه ای که کارکنانش هستند یک اسکلت دایناسور گذاشته و زیرش نوشته، مغرور نشوید.

به نظر شما چرا این کار را کرده؟

میگه درسته که شما بهترین مهندس های دنیا هستید، ولی اگر شما هم مغرور بشوید گوگل نابود می شود. شما هم باید هر روز روی آموزش خودتان وقت بگذارید.

پس در هر جایگاهی که هستیم باید هر روز زمانی را به یادگیری اختصاص دهیم تا بتوانیم توی حوزه ای که فعالیت می کنیم " نامبر وان باشیم " ...

آموزش ساخت محصولات آموزشی



VIDANESH



رایج ترین فرمت های محصولات آموزشی

۱. محصولات آموزشی ویدئویی
۲. محصولات آموزشی صوتی
۳. محصولات آموزشی متنی

ابزار های تولید محصولات آموزشی

ما با سه فرمت محصولات دیجیتالی آشنا شدیم، حالا بریم ببینیم به چه صورت هایی می توانیم این محصولات را درست کنیم.

۱. محصولات آموزشی ویدئویی

یکی از محبوب ترین فرمت های تولید محصولات دانلودی این فرمت هست، که خود همین نوع تولید محتوا حالت های مختلفی دارد.

- حالت اول این هست که از مدرس فیلم برداری می شود.
- حالت دوم این هست که از سوژه فیلم گرفته می شود.
- حالت سوم این هست که از صفحه دسکتاپ یا گوشی فیلم گرفته می شود.

برای فیلم برداری اصلا نیاز به خرید دوربین های گران قیمت نیست، شما برای شروع کار می توانید از گوشی هوشمند خودتان برای ضبط استفاده کنید و حتی در صورتی که کامپیوتر هم نداشته باشید با همان گوشی هوشمند می توانید هر سه حالت مدل ویدئویی را ضبط و تدوین کنید.

ولی در صورتی که کامپیوتر دارید و می خواهید از آن برای تولید و تدوین محتوای آموزشی خودتان استفاده کنید، می توانید از نرم افزار **camtasia 9** برای تدوین ویدئوی خود بهره بگیرید.

علاوه بر این که با این نرم افزار می توانید ویدئو های خود را تدوین کنید، اگر پاورپوینتی هم داشتید و خواستید از صفحه دسکتاپتون فیلمی را ضبط کنید، این نرم افزار قدرتمند این کار را برای شما انجام می دهد.

یک نکته مهم: وقتی فایل‌ها را با این نرم افزار خروجی می‌گیرید معمولاً حجم فایل‌ها خیلی زیاد هست، شما می‌توانید با استفاده از نرم افزار **HandBrake** حجم فایل‌ها را تا یک دهم کاهش بدهید (بدون افت کیفیت فیلم)

۲. محصولات آموزشی صوتی

فرمت بعدی محتوای آموزشی فرمت صوتی هست. که شما در آن حوزه‌ای که می‌خواهید فعالیت کنید می‌توانید فایل صوتی و پادکست تهیه کنید.

الان در ایران استقبال از این فرمت از محصولات خیلی بالا رفته چون اغلب افراد هنگام رفت و آمد ترجیح می‌دهند از آموزش‌های صوتی استفاده کنند.

شما به راحتی می‌توانید تدوین و نویز صدای این فرمت از محصولات دانلودی را با گوشی خودتان انجام دهید.

اما در صورتی که با کامپیوتر می‌خواهید پادکست آموزشی خود را درست کنید، به نظر من از نرم افزار فوق العاده حرفه‌ای **adobe audition** استفاده کنید.

۳. محصولات آموزشی متنی

شما می‌توانید به راحتی کتابهای الکترونیکی و جزوات آموزشی خودتان را با روش زیر تولید کنید.

قدم اول: نوشتن و ویراستاری

ما معمولاً برای تولید این نوع محتوا از نرم افزار **word** استفاده می‌کنیم، حالا چرا از نرم افزار **word**؟

چون یک افزونه و پلاگین رایگانی وجود دارد برای **word**، به نام ویراستار که این پلاگین اشتباهات املائی و ویراستاری را تا حد قابل قبولی تصحیح می‌کند.

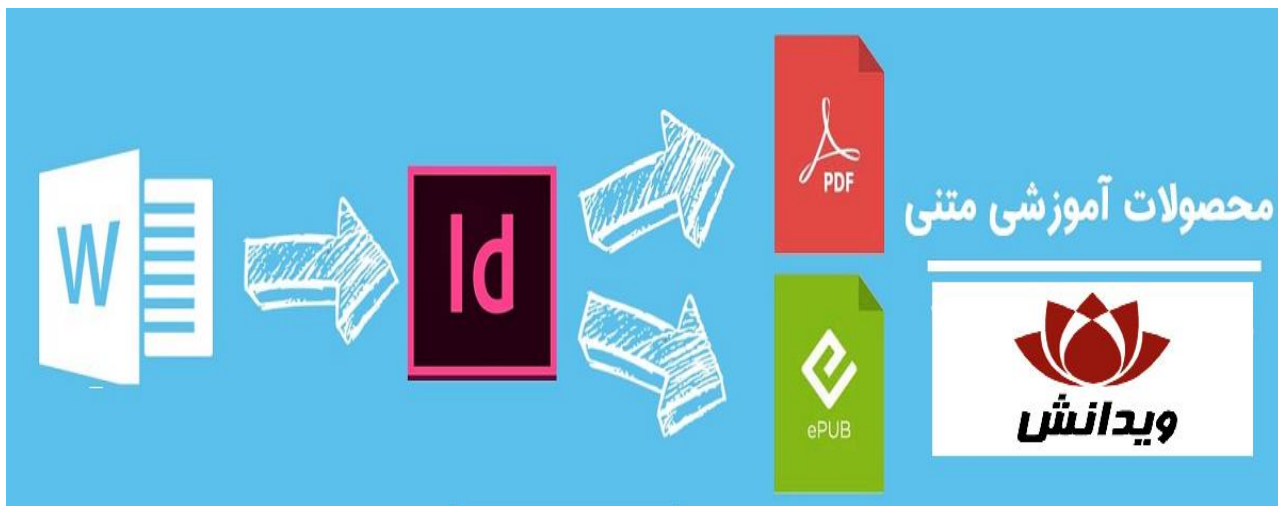
بنابراین بعد از نوشتن کتاب، می‌توانیم در چند ثانیه یک تصحیح نگارشی و املائی روی متن خودمان انجام دهیم.

قدم دوم: صفحه آرایی

بعد از نوشتن و ویراستاری قدم بعدی این هست که این فایل **word** را در این نرم افزار **Adobe inDesign** صفحه آرایی کنیم، کار اصلی این نرم افزار طراحی و صفحه آرایی کتاب هست بعد از اینکه صفحه آرایی کتاب تمام شد، شما در نرم افزار **inDesign** یک خروجی پی‌دی‌اف می‌گیرید و فایل پی‌دی‌اف همان فایلی هست که ما بصورت آنلاین و دانلودی آن را خواهیم فروخت.

و اصلاً هم قرار نیست این **ebook** شما ۳۰۰ صفحه‌ای باشد، شما در حوزه‌هایی که دانش و تجربه دارید می‌توانید یک کتاب ۳۰ تا ۵۰ صفحه‌ای تولید کنید و بفروشید، الان بازار هدف شما دنبال حجم نیستند، فکر نکنید که یک کتاب ۳۰۰ صفحه‌ای بهتر از یک کتاب ۳۰ صفحه‌ای فروش می‌رود.

در ضمن **PDF** یکی از فرمت‌های کتاب‌های الکترونیکی هست، اما کم‌کم فرمت‌های **EPUB** دارند جایگزین فرمت **PDF** می‌شوند، حالا چرا این اتفاق افتاده، چون با رایج شدن موبایلها و تبلت‌ها فرمت‌های **PDF** خیلی برای خواندن مناسب نیستند.



چون اگر کتاب را کوچک بکنید که یک صفحه را روی موبایل ببینید، فونتها به قدری کوچک هستند که به راحتی آنها را نمی شود خواند و اگر بزرگ بکنید مدام باید صفحه را با دست جا به جا کرد تا یک سطر خوانده شود.

فرمت EPUB یک امکان جذابی دارد و آن، این هست که نوشته را متناسب با دستگاهی که دارید از آن استفاده می کنید، بهینه می کند.

و در واقع این تغییر را در ایبوک ایجاد کردند که اگر شما روی یک صفحه خیلی کوچک کتاب را باز کنید مثل گوشی، خود به خود چیدمان کل متن تغییر می کند و تعداد صفحات کتاب عوض می شود در نتیجه شما با یک موبایل که صفحه اش کوچک هست هم می توانید با فونت های بزرگ و واضح کتاب را بخوانید.

بنابراین شما می توانید در چند روز یک کتاب الکترونیکی خیلی خوب تولید کنید و به نظر من بعد از اینکه کارتان با نرم افزار word تمام شد، از نرم افزار ادوب ایندیزاین استفاده کنید که هم خروجی PDF و هم خروجی EPUB دارد.

بازاریابی محصولات آموزشی



یکی از مهمترین نکاتی که در کسب درآمد با تولید محصولات آموزشی باید رعایت کنید. این هست که برای محصولات آموزشی مثل هر محصول دیگه ای باید بازاریابی کنید، اما تکنیکهایی که در این نوع از محصولات استفاده می شود خیلی خاص هستند. یکی از چند ده تکنیک را با هم در زیر بررسی می کنیم.

اگر از این روش ها درست استفاده کنید، فروش خیلی برای شما آسان تر خواهد شد و متأسفانه در ایران خیلی ها با این روش ها آشنا نیستند و توقع دارند که بتوانند در مدت کوتاهی محصولات داندودی خودشان را بفروشند.

یکی از راه هایی که شما می توانید برای بازاریابی محصول آموزشی خودتان از آن استفاده کنید این هست که، ویدئویی از آن درست کنید و در سایت های اشتراک ویدئو پخش کنید، تا افراد بیشتری با محصول شما آشنا شوند و احتمال خرید محصول هم افزایش پیدا کند. در زیر دو نوع درست کردن این کلیپ معرفی محصول را با هم بررسی می کنیم.

پیشنهاد می کنیم این مقاله را بخوانید: تولید محتوا در اینستاگرام + ۵ ویدئوی آموزشی

روش اول: راه سنتی بازاریابی محصولات آموزشی

یک راه اشتباه و سنتی که خیلی از افراد این کار را انجام می دهند این هست که میان و یک ویدئوی صرفا تبلیغاتی درست می کنند و فقط میگویند این دوره فلان هست، با این سر فصل ها خیلی دوره خوبی هست، اگر می خواهید به فلان مهارت دست پیدا کنید، حتما در این دوره شرکت کنید.

چرا مخاطب باید به آن فرد اطمینان کند و محصول آموزشی را خریداری کند؟ اگر شما جای کاربری بودید که این کلیپ تبلیغاتی را مشاهده می کردید، این محصول دانلودی را می خریدید؟ چه تضمینی هست که اطلاعات این محصول به درد من بخورد؟

اینها تنها نمونه ای از سوالاتی هستند که وقتی فردی با این کلیپ بر می خورد از خودش می پرسد و همین امر موجب می شود این محصول آموزشی فروش خوبی را تجربه نکند.

این روش، روش اشتباهی هست. که احتمالا با شکست روبرو خواهد شد.

روش دوم: تکنیک اعتماد سازی در بازاریابی محصولات آموزشی

حالا همین فیلم را می خواهیم با تکنیک اعتماد سازی درست کنیم. شما تا اعتماد مخاطب را جلب نکنید، به هیچ وجه نمی توانید محصول آموزشی خودتان را بفروشید. یکی از کارهایی که باعث اعتماد سازی می شود، این هست که ما بیاییم و اطلاعات رایگان در حوزه ای که در حال فعالیت هستیم تولید کنیم. و این اطلاعات با ارزش را به صورت کاملا رایگان در اختیار مخاطبانمان قرار دهیم، با انجام این کار علاوه بر این که خود را در آن حوزه متخصص نشان می دهیم، اعتماد سازی هم انجام می شود.

در این فیلم جدیدی که در رابطه با محصول دانلودی خودمان درست می کنیم، به جای این که صرفا تبلیغات کنیم. بیاییم و قسمتی از محصول را بصورت رایگان در اختیار کاربران قرار دهیم.

مثلا می توانید چند نکته از سرفصل های دوره را با مخاطبانتان به صورت رایگان به اشتراک بگذارید. حالا مخاطب با این کلیپ متوجه این موضوع می شود، که شما در حوزه ای که دارید فعالیت می کنید تخصص دارید و علاوه بر این به فرد اطلاعات رایگان هم داده اید. احتمال خرید خیلی بالا می رود.

الان که در حال نوشتن این قسمت مقاله هستیم، یاد داستانی افتادم که کاملا مرتبط با این روش بازاریابی هست. بیاین با هم این داستان کوتاه رو بخونیم.

پیتزا فروش پولدار!!

یک آقای برای پیتزا فروشی خودش آشپزی را استخدام کرده بود و از وقتی این آشپز وارد این پیتزا فروشی شد درآمد رستوران چندین برابر افزایش پیدا کرد.

علتش این بود که آشپز، روز اولی که آمد، به هر کدام از مغازه های اطراف یک پیتزا هدیه داد.

بعد صاحب کارش آمد و گفت: چیکار کردی این همه هزینه....

آشپز گفت: اصلا نگران نباش مردم طعم خوشمزه رو به خاطر میسپارن و دوست دارن اون رو تکرار کنن.

با رعایت همین نکته به ظاهر ساده مشتریان پیتزا فروش افزایش پیدا کردن.

این دقیقا توی هر کسب و کاری صدق می کند.

اگر محصول آموزشی خوبی تولید کردید، دنبال راه کارهایی باشید که مردم تستش کنند.

وقتی تست کنند، وقتی لذتش رو بچشن باز هم میان سراغ شما و وقتی میان سراغ شما دفعه بعد به شما پول می دهند و این همیشه نتیجه گرفتن، این میشه به ثروت رسیدن، دنبال راهکارهایی باشید که مردم به صورت رایگان شده یک بار محصول آموزشی شما را تست کنند، این برای شما نتیجه میده شک نکنید.

راستی به نظر شما فرق این فیلم دوم با فیلم اول چی بود؟ بیاین یک بار دیگه با هم بررسی کنیم.

ما در فیلم دوم از ترفند اعتماد سازی استفاده کردیم یعنی به مخاطب نشان دادیم که ما در حوزه ای که فعالیت می کنیم تخصص داریم و علاوه بر این به مخاطبانمان اطلاعات رایگان ارزشمند هم دادیم.

اما در فیلم اول بدون اعتماد سازی صرفا محصول خودمان را تبلیغ کردیم. این باعث می شود مخاطب با برند ما گارد بگیرد.

این یک ایده ساده بود برای بازاریابی محصولات آموزشی که حالا ما در بازاریابی محصولات آموزشی ده ها روش حرفه ای تر و پیچیده تر داریم که اگر رعایت بکنیم، خیلی راحت تر می توانیم محصولات آموزشی خودمان را بفروشیم.

همانطور که در بالاتر خدمتون گفتم در کسب درآمد با تولید محصولات آموزشی هیچ راز و جادویی وجود ندارد. همین قدم های ساده و کوچک هست که برای شما نتایج بزرگ را به ارمغان می آورد.

بنابراین اگر فرد معروفی نیستید و کسی شما رو نمی شناسد خیلی نگران نباشید، اگر از روشهای نوین بازاریابی استفاده کنید از بقیه رقباتون تو اون حوزه مسلما قدرتمندتر نتیجه خواهید گرفت.

فروش محصولات آموزشی



فروش محصولات آموزشی



برای فروش محصولات آموزشی دیجیتال راه های متعددی داریم. که می توانیم از هر کدام آنها برای فروختن محصولات خود استفاده کنیم.

از این موارد می توان به داشتن یک وبسایت شخصی اشاره کرد که بهترین حالت هست، ولی شاید شما در ابتدای کار نخواهید یک وبسایت داشته باشید.

می توانید از شبکه های اجتماعی (پیج اینستاگرام، کانال تلگرام و شبکه های اجتماعی دیگر) برای فروش محصولات داندودی خود استفاده کنید و به غیر از این موارد سایت های دیگری هستند که این کار را برای شما آسان کرده اند. مانند سایت های [ویدانش](#)، [فرانش](#) و [بیاموز](#) به این صورت که محصول آموزش شما را برایتان به فروش می رسانند. و درصدی هم از فروش محصول به سایت واسط تعلق می گیرد.

در ادامه با هم روش هایی را بررسی می کنیم که باعث افزایش فروش محصولات داندودی شما می شوند.

پیشنهاد می کنم این مقاله را بخوانید: [فروش در اینستاگرام + ۵ ویدئوی آموزشی](#)

همکاری در فروش محصولات داندودی

یکی از راه ها در کسب درآمد با تولید محصولات آموزشی این مورد هست که باعث می شود درآمد شما چندین برابر افزایش پیدا کند.

حالا شیوه کار به چه صورت هست. مثلا شما می توانید به یک فرد برای دوره آموزشی خود تخفیف صد در صد بدهید. به شرط این که این فرد به دو نفر دیگر پیکج شما را معرفی کند و در نهایت بفروشد. در واقع شما با اینکار دارید از انرژی و زمان دیگران برای فروش محصولات خودتان استفاده می کنید.

با این کار فردی که به محصول شما احتیاج دارد و می خواهد محصول آموزشی شما را بخرد، اما پول کافی ندارد انگیزه می گیرد و این کار را در واقع برای خودش انجام می دهد تا بتواند محصول شما را خریداری کند. و در کنار این که فرد به خواسته خودش می رسد سود شما هم بدون هیچ کار اضافه ای افزایش پیدا می کند.

تکنیک محصول اولیه با کیفیت

اگر محصولات اولیه شما یک محصول با کیفیت و خوب باشد. در صورتی که شما محصول دیگری تولید کنید، تعداد زیادی (تقریبا ۸۵ درصد) از افرادی که محصول قبلی شما را خریدند. محصول جدید شما رو نیز می خردند و این کار باعث رشد سریع درآمد شما در حوزه فروش محصولات آموزشی می شود. و حتی باعث می شود دیگران را هم تشویق کنند که از محصولات شما بخرند.

حالا چطور باعث افزایش درآمد می شود. یکی این مورد هست که برای شما تبلیغات دهان به دهان اتفاق می افتد، و مورد دیگر این هست که این فرد قبلا به شما اعتماد کرده و کیفیت محتوای شما برای آن فرد قابل قبول بوده و برای این که محصول جدید شما رو بخرد نیاز به توجیه شدن ندارد. پس محصولات بعدی شما راحت تر به فروش می رسند. در نتیجه هزینه تبلیغات و بازاریابی شما کاهش پیدا می کند. و این یعنی افزایش درآمد برای شما.

مهمترین اصل در فروش اعتماد هست، با محصول اولیه ی خود اعتماد کاربر را بدست آورید.

افزایش فروش محصولات گران قیمت دانلودی

حتی خیلی از مدرسین از این روش برای فروش محصولات گران قیمت خود استفاده می کنند، به چه صورت، به این صورت که محصولات با قیمت خیلی ارزان و حتی رایگان درست می کنند.

که دیگران با کیفیت محتوای آموزشی این افراد آشنا شوند و چون قیمت خیلی پایین هست خریدار با خرید این محصول هیچ ریسکی متحمل نمی شود. این محصول ارزان را تهیه می کند و با کیفیت محتوای این مدرسین آشنا می شوند و در نهایت اعتماد می کنند که محصولات گران تر این افراد را نیز تهیه کنند.

عنوان پرفروش

یکی دیگه از پارامترهایی که در فروش محصولات آموزشی اهمیت دارد انتخاب یک عنوان جذاب برای محصول آموزشی هست. عنوان محصول حساسیت خیلی زیادی دارد. به جرات می توانم بگویم بیشتر محصولات آموزشی که فروشهای خوبی را تجربه می کنند، بیتشر برای عنوان جذابی هست که روی آن ها گذاشته می شود تا چیز دیگری، در واقع یکی از مهمترین عواملی که باعث می شود یک محصول آموزشی پرفروش شود یا شکست بخورد همین عنوان گذاری اوصولی هست.

نکات زیادی را باید در عنوان گذاری محصولات دیجتالی خود رعایت کنیم. برای مثال:

1. عنوان عمومی ممنوع

عنوان محصول آموزشی خودتان را عمومی انتخاب نکنید، مثلا اگر شما محصولی برای "غلبه بر ترس از سخنرانی" می خواهید درست کنید. بدترین نام گذاری این هست که بگویید "پکیج آموزشی غلبه بر ترس از سخنرانی" چون اغلب بازارها در این حوزه اشباع شدند. بنابراین اسم های عمومی مورد توجه مخاطبان قرار نمی گیرند و اگر از اسم عمومی استفاده کنید، مسلما آن فروشی که مد نظر دارید اتفاق نخواهد افتاد.

فقط یک حالت وجود دارد که بهتر هست از عنوان عمومی استفاده کنید. در حالتی که در آن حوزه خاص هیچ محصولی در ایران منتشر نشده باشد. بنابراین اگر محصول آموزشی تولید می کنید که هیچ نمونه مشابهی در ایران از آن وجود ندارد بهتر هست که از عنوان عمومی استفاده کنید.

حالا به نظر شما اگر ما یک دوره درست کرده باشیم مثل غلبه بر ترس از سخنرانی چه اسمی برای اون انتخاب کنیم، خوبه؟

عنوانی که من برای این دوره در نظر میگیرم این هست، "کمر بند مشکی غلبه بر ترس از سخنرانی". (جالبه نه!!)

2. استفاده از واژه های تصویری

در عنوان سعی کنید از واژه های تصویری استفاده کنید که شخص بتواند در ذهنش عکسی را ببیند و آن موضوع را تصور کند چون در این حالت عنوان محصول آموزش از ذهن کاربر پاک نخواهد شد.

بهترین مثال برای این نوع عنوان گذاری همان مثالی بود که در بالا به آن اشاره شد. "کمر بند مشکی ترس از سخنرانی"

به غیر از این موارد سعی کنید در نام محصولاتان، مخاطب خاص مد نظرتان باشد. مثلا اگر می خواهید یک آموزش فن بیان درست کنید، عنوان محصول آموزشی را بگذارید "دوره فن بیان مخصوص مدیران" چون یک مخاطب خاص انتخاب کردید،

توجه هر مدیری را به خود جلب می کند و احتمال خرید دوره بالاتر خواهد رفت. البته معیارهای خیلی زیاد دیگری هم هست ولی به همین ها بسنده می کنیم.

کسب درآمد از تولید محصولات آموزشی را به عنوان یک کسب و کار پر سود در نظر بگیرید. اگر می خواهید در این کسب و کار جایگاه خوبی را کسب کنید، باید از این تکنیک هایی که گفته شد، حتما استفاده کنید.

تله های کسب در آمد با تولید محصولات آموزشی

تله های کسب درآمد اینترنتی با تولید محصولات آموزشی



VIDANESH



موارد زیادی وجود دارد، که فرد نمی تواند آن طوری که باید استارت کار را بزند و به نتیجه که همان درآمد هست برسد، یکی از آن موارد کمال گرایی هست. که سعی می کنیم در این قسمت راه حلی را با هم برای رفع کمال گرایی پیدا کنیم.

خیلی از افراد می گویند: ما می خواهیم بهترین دوره ممکن را درست کنیم. که در ایران نمونه ای مشابه آن وجود نداشته باشد. در ادامه می گویند: که این دوره باید حداقل ۱۰ ساعت آموزش حرفه ای را در بر بگیرد و فلان استودیو ضبط شود.

من مطمئن هستم با این همه وسواس و کمال گرایی آخرش هم به جایی نمی رسند. (دیدم که میگم)

کلا کمال گرایی چه در کسب و کار اینترنتی چه در هر کسب و کار دیگری باعث می شود، فرد هیچوقت به هدفی که در ذهنش وجود دارد نرسد و هر روزی که می گذرد در جا بزند.

مهم نیست محصول دانلودی شما زیبا باشد یا نه!!

چون اصلا به حال مشتریانتان فرقی نمی کند کسی در ابتدا شما را نمی شناسد و با برند شما آشنا نیست، مهم آن محتوا و خدماتی هست که می خواهید ارائه بدهید.

خوب تا اینجا فهمیدیم که کمالگرایی چیز خوبی نیست، حالا چطوری از کمال گرایی رهایی پیدا کنیم.

تنها راهی که کمک می کند از کمال گرایی رهایی پیدا کنید، این هست که از همین الان با هر بودجه و توانایی که دارید شروع کنید.

اگر می خواهید محتوا تولید کنید هیچ اشکالی ندارد که در ابتدا نتوانید خوب بنویسید، ولی حتما بنویسید، همه که از اول استاد نبودند، آمدن توی کار و بعد تخصص آن کار را بدست آوردند.

هیچکس نمی گوید که شما از رویایتان که بهترین محصول ایران یا جهان هست دست بکشید، اما بهتر است اول در یک اشل کوچک تر آن را اجرایی کنید و بعد از این که جواب گرفتید آن را رشد دهید.

مثلا به جای این که یک آموزش ۱۰ ساعته توی حوزه خاص درست کنید، اول بیایید یک آموزش ۲ ساعته درست کنید و شروع به فروش آموزش بکنید. تا ببینید چه بازخوردی از مخاطب خواهید گرفت.

که اگر جایی خوب نبود آن قسمت را اصلاح کنید. علاوه بر این شما با انجام این کار، ابتدای شروع به کارتان به درآمد هم می رسید در نتیجه انگیزه و انرژی شما هم برای تولید محتوای بالاتر می رود و بعد بیایید کم کم آموزش های دیگر را هم در اشل بزرگتر درست کنید.

این نکته را به خاطر بسپارید، افرادی که در جایگاه قبلی شما هستند برای رسیدن به جایگاه فعلی شما حاضرند بهایش را بپردازند. پس تجارب خودتان را هر چه که هست ارائه دهید و از این کار هراس نداشته باشید.