

Светлана Непаршина



ЗАПУСК

онлайн-курса

руководство по успешным продажам инфопродукта

16+

Светлана Непаршина
Запуск онлайн-курса

«Автор»

2022

Непаршина С. Н.

Запуск онлайн-курса / С. Н. Непаршина — «Автор», 2022

Вы эксперт в определенной нише, или только планируете им стать. Вы специалист, который задумывается о пассивном доходе. Вы знаток своей профессиональной области. Эта книга-руководство по успешному запуску онлайн-курса. Поэтапный план по основанию, развитию и продвижению экспертного аккаунта с последующим внедрением и продажей онлайн-курсов. Шаг за шагом данная инструкция поможет сформировать и упаковать ваши профессиональные возможности и знания. Данный алгоритм поможет вам с лёгкостью монетизировать информацию, которой вы обладаете. Я желаю вам успеха, богатства и процветания.

© Непаршина С. Н., 2022

© Автор, 2022

Содержание

| | |
|---|----|
| Введение | 5 |
| Глава 1. Мой опыт создания онлайн-курсов. | 9 |
| Глава 2. Портрет целевой аудитории. | 14 |
| Глава 3. Создание курса. | 16 |
| Глава 4. Инструменты продвижения курса. | 19 |
| Конец ознакомительного фрагмента. | 20 |

Светлана Непаршина

Запуск онлайн-курса

Введение

Идея открыть свою онлайн школу пришла много лет назад когда я стала задумываться о пассивном доходе.

Я не испытывала недостатка в клиентах, моя электронная запись была расписана на несколько месяцев вперед, работала с утра и до позднего вечера, зачастую отказываясь от выходных. Я неплохо зарабатывала, но порой ощущала себя белкой в колесе.

Внезапно меня осенило, что жизнь, такая яркая и интересная, но проходит мимо.

Однажды вышагивая по дороге домой я увидела на заборе надпись, нет не ту самую, всем известную о которой вы подумали. Я прочитала неровные, наспех написанные белой краской буквы "нужно работать не 24 часа в сутки, а головой". Меня в этот момент как будто ударило током... Честно? Я даже не задумывалась раньше об этой простой истине. Надеюсь, сейчас и вы, прочитав эти несколько слов поймете, что вам просто необходимо пересмотреть свой подход к рабочему процессу.

Оценив и проанализировав свой огромный опыт я осознала, что обладаю довольно большим багажом знаний, а знаниями можно и нужно делиться! Несколько раз в месяц я проводила обучение, это были очные мастер-классы, которые отнимали много времени и сил.

С каждым годом учеников и последователей становилось все больше, я устраивала выездные мастер-классы. Было много желающих попасть ко мне на стажировку из разных уголков мира, но из за нехватки времени, приходилось многим отказывать.

Размышляя о том, как я могу больше уделять время себе, отдыхать и проводить время с семьей, но при этом не терять доход я поняла, что необходимо что то поменять.

В голову пришла та самая идея! Я подумала: а почему бы мне не создать цифровой продукт, который будет доступен из любой точки земного шара и...

Я основала онлайн школу!

Онлайн обучение открыло массу возможностей для тех кто долго ждал, но в силу определенных обстоятельств не мог попасть на очную стажировку.

Пройдя путь организации своей школы могу с твердой уверенностью сказать, что выбирая данный формат вы закрываете сразу несколько потребностей потенциальных учеников:

1. Доступность.

Удобство онлайн обучения в том, что абсолютно из любого места, желающий сможет пройти его. Для этого необязательно ехать или лететь. Знания всегда рядом, в пределах компьютера или мобильного устройства. Как и

2. Демократическая цена. Как правило, стоимость онлайн обучения в разы ниже очного. Это обусловлено тем, что уроки предоставляются в записи. Именно потому, что ментор не тратит временной ресурс индивидуально, цена курса в разы ниже очного обучения. Согласитесь, приятный бонус!

3. Удобство использования материала. Как правило в цифровом формате он четко структурирован и разложен по полочкам, а так же упакован чек-листами, видеоуроками и тестами, поэтому вы точно не забудете тот или иной алгоритм. А материал останется с вами навсегда.

Вы в свою очередь сами получаете возможность: не быть привязанным к месту, распределять рационально свое время, иметь пассивный доход, а так же популяризировать свою деятельность.

И самое главное, если вы готовы запустить свой онлайн курс, значит обладаете огромным потенциалом и экспертными знаниями в своем направлении деятельности.

Хочу познакомиться с вами ближе и рассказать немного о себе.



Меня зовут Светлана, мне 42 года, я блогер, руководитель beauty студии и онлайн школы. Победитель многочисленных международных чемпионатов по макияжу, стажировалась искусству make-up в Париже, судья чемпионатов по beauty индустрии, спикер конференций по созданию личного бренда и его продвижению, продюсер курсов.

Я получила три образования в абсолютно разных направлениях.

Первое образование педагогическое, преподаватель рисования. Знания которыми я овладела регулярно использую в своей повседневной жизни, как и 20 лет назад, по сей день увлекаюсь живописью и компьютерной графикой.

Второе университетское образование я получила спустя 10 лет. Я специалист по рекламе и PR. Это направление помогло в будущем мне правильно популяризировать свой личный бренд.

Третье образование – медицинское, данная сфера интересовала меня всегда и интересует меня и сегодня, я продолжаю повышать квалификацию в медицинском направлении.

Могу вам точно сказать, эти три диплома сыграли огромную роль в моей жизни. Я ни на секунду не пожалела о том, что потратила время на каждый из них.

Именно благодаря этим знаниям я создала мощную онлайн-школу, которая включает более 35 направлений деятельности. Если честно, я сама была удивлена такому огромному количеству курсов.

Любой старт который я начинала в направлении онлайн, имел успех! Часто слышала вопрос: как у тебя получается монетизировать свои проекты? Все одновременно просто и достаточно сложно.

Не люблю курсы созданные “на коленке”. Считаю такой подход неуважением к своим клиентам.

Я старалась быть новатором в своих направлениях деятельности. Привлекала к своим курсам сторонних специалистов и сотрудничала с другими экспертами. Такое взаимодействие помогло повысить ценность курсов и объединить несколько направлений. У меня есть команда, которая занимается продюсированием и упаковкой курсов “под ключ”.

Я владела определенными теоретическими знаниями, которые получила в университете и их реализовала в своих творческих практических проектах.

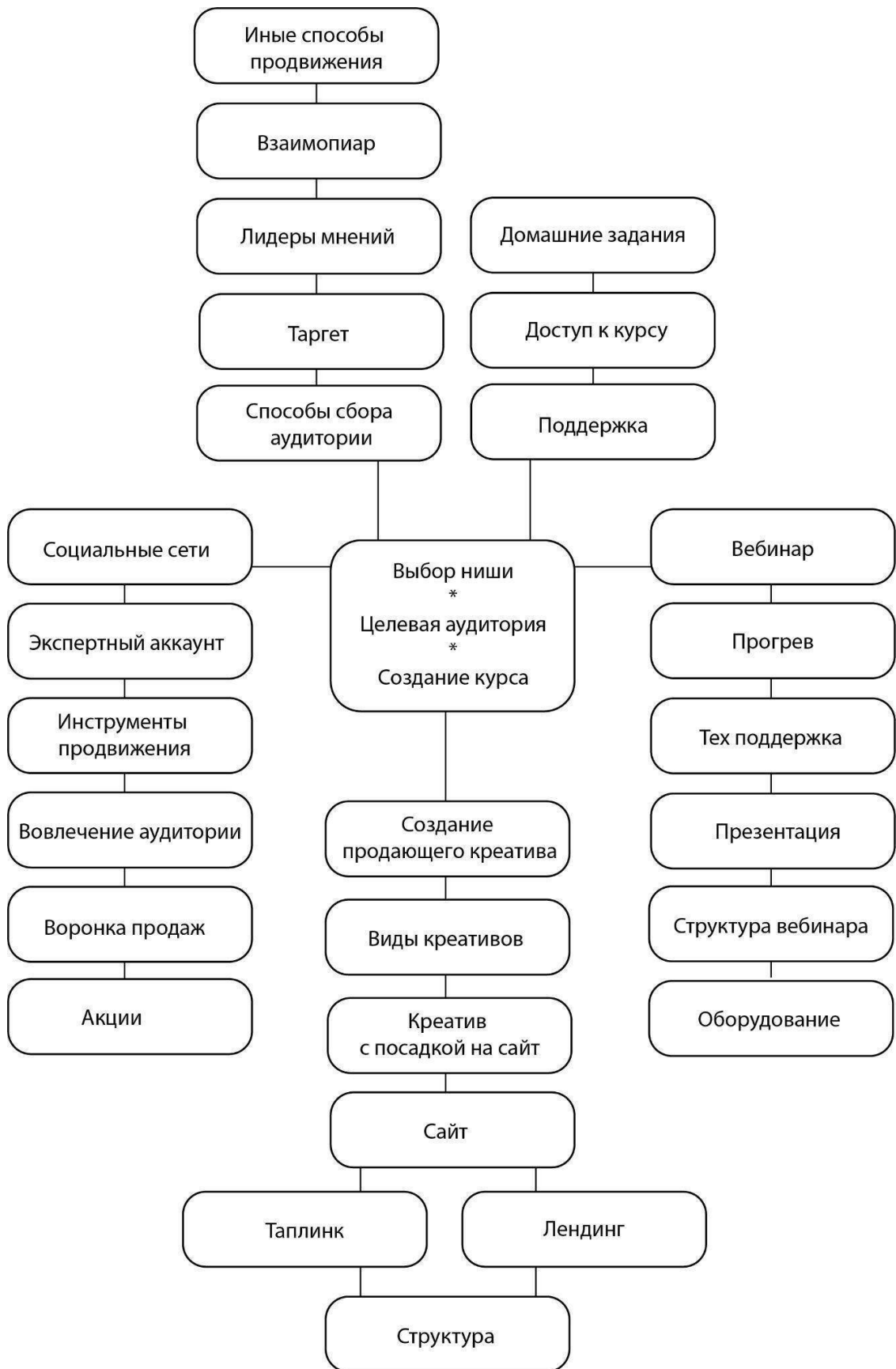
Самое время поделится с вами своим опытом создания курсов, марафонов и онлайн-школы. Поэтому первая глава будет посвящена истории моего развития, как эксперта в области онлайн.

Если вы сейчас читаете эту книгу, значит хотите создать свой инфопродукт. Я буду сотрудничать с вами. Помогать и поддерживать на всех этапах упаковки курса.

Начнем? Я помогу, но оговорюсь сразу, эта книга-действие. Вам необходимо следовать всем моим рекомендациям.

Мне очень хочется, чтобы каждый эксперт мог создать свое уникальное детище. Поэтому в данном руководстве я сформировала поэтапную инструкцию по продвижению вашей онлайн школы или курса. Если вы будете на практике применять все полученные знания, вас однозначно ждет успех и монетизация!

Предлагаю вам познакомиться со всеми этапами, которые необходимо пройти.



Глава 1. Мой опыт создания онлайн-курсов.

В далеком 2014 сама не замечая, я превратилась в бесформенное существо погрязшее в семейных проблемах и быте. Поэтому первый проект "5 секретов красоты" взял старт с моей личной трансформации и полного изменения внешности. Я руководила beauty студией, и эффектная внешность являлась одним из атрибутов успешного бизнеса. Мне было противно смотреть на свое отражение в зеркале, я поняла, что нуждаюсь в переменах, а для достижения цели необходимо работать в нескольких направлениях. Похудела на 30 кг, полностью изменила свой имидж, свой внутренний мир и полюбила спорт. Этот путь дал толчок для создания первого проекта. Я осознала, если такое изменение внешности получилось у меня, значит получится и у других девчонок. Стала размышлять о том как осуществить свой план. Я нашла экспертов, готовых помочь совершить личную трансформацию участницам. В проект "5 секретов красоты" я привлекла 5 специалистов: визажиста, стилиста, дизайнера, фитнес-тренера и психолога. Ни о каком онлайн тогда речи не было. Это должны были быть очные встречи, на которых девушки меняли себя, привычки, свою внешность и восприятие. Задумка была классная, аналогов и конкуренции не было совсем, отклик у аудитории был потрясающий. Но проект погубило отсутствие моего свободного времени. В плотном рабочем графике выкроить даже минутку на него не представлялось возможным. Но были и другие сложности: найти помещение для большого количества участниц, каждому эксперту освободить время для встреч, мне найти время на координацию и регулирование проекта... в общем я быстро сдалась, а привлеченные к проекту эксперты начали свои сольные программы, которые по сей день являются успешными и востребованными.

Спустя 4 года я вывела данный проект я перевела в онлайн формат. Было несколько очных встреч с участницами, приглашенные эксперты составляли программу с заданиями, каждый из них неделю взаимодействовал с аудиторией в мессенджере. Каждому эксперту на реализацию своей части проекта я давала неделю. Спустя 5 недель подводились итоги и устраивался конкурс в котором эксперты и участники выбирали победителя. Это был полноценный онлайн, в котором я делегировала составление программ на приглашенных экспертов, я лишь следила за реализацией проекта. Еще позже этот инфопродукт я трансформировала в самостоятельный онлайн курс. Группа в мессенджере переместилась на обучающую платформу, в которой удобно было формировать уроки и проверять домашние задания. В настоящее время все желающие могут принять участие в нем, заплатив символическую сумму. Этот проект самодостаточный, работает автономно и уже не требует моего непосредственного участия.

Спустя пол года был запуск онлайн-марафона "Макияж для себя". Это был мой первый опыт записи видеоуроков по макияжу. Цель данного марафона: научить использовать декоративную косметику, разбираться в брендах и их особенностях, подчеркивать достоинства и скрывать недостатки. Данный проект был также востребован у лояльной аудитории, потому что был ориентирован на широкую аудиторию. Для взаимодействия был выбран чат в ватсапе, и я столкнулась с первой трудностью. В ватсап можно было загрузить видео длительностью 1 минута. Я стала размышлять какие социальные сети могу еще использовать, и решила выбрать you tube. Я не учла, что ссылки на мои видео, можно пересылать. Когда я обнаружила кучу просмотров на видео, я поняла, что появилась проблема с пиратством, т.е. мои ролики видели и те кто не вносил оплату. Как я с этой неприятностью справилась вы узнаете позже в одной из следующих глав.

Следующий проект был "Сало достало". Он был рассчитан на 1 месяц с моим участием. К тому времени у меня уже было медицинское образование и имела диплом нутрициолога. Данный марафон был направлен на снижение веса. У меня был личный вдохновляющий опыт, который я с легкостью реализовала в этом проекте. Это был очень душевный и мной люби-

мый марафон, я готовила заранее весь материал: составляла карточки меню, делала наглядные пособия и вдохновляла с и вдохновлялась сама участницами проекта. Для него был выбран мессенджер ватсап. Данный проект продержался и был востребован несколько сезонов, даже сейчас я уверена у него был бы успешный запуск. Мне до сих пор греют душу фотографии участниц и их отзывы. Я очень хотела перевести запуск марафона на обучающую платформу, но участницы категорично выбирали ватсап, живое взаимодействие и общение многих вдохновляло больше отвеса на весах.

Следующим был онлайн-курс “чистая кожа”, я была счастливым обладателем диплома косметолога, и имела большой опыт, который помог мне сформировать хороший теоретический и практический материал курса. Данный проект состоял из рекомендаций по питанию, видеоуроков и рекомендаций по уходу за кожей. Рассчитан он был на 2 недели. Запуск данного продукта, также имел успех. В дополнении к этому я получала прекрасный бонус в виде новых клиентов, которые сначала проходили марафон, а потом выбирали меня своим косметологом.

Следующим, был запуск курса “Здоровые волосы”. Я столкнулась с проблемой выпадения волос и огромным количеством противоречащей информации в интернете по ее решению. Погружаясь в данное направление, я поняла, что не хватает структурированных знаний и четкого понимания причин влияющих на состояние волос. Я повысила квалификацию в одном из направлений моего медицинского образования, и получила новый статус – трихолог-консультант. Позже восстановив свои волосы, ко мне стали обращаться за помощью, я проводила консультации по данному направлению. Я поняла, что знаниями и опытом, нужно делиться. Так появился данный онлайн курс. На данном курсе я опробовала все прелести презентации, сформировала несколько каналов взаимодействия, включая аккаунты по профессиональному направлению и несколько групп в различных социальных сетях и выбрала оптимальную платформу для проведения презентации. Этот курс также нашел свою аудиторию, потому что учитывалась проблема практически каждого человека. Данный курс вдохновил меня на создание книги. Материал к данной книге уникальный, основанный на личном опыте.

Буквально пару лет назад я задумалась о переезде. Пришло время сформировать все свои знания в большую онлайн-школу по beauty индустрии.

Я приступила к подготовке и упаковке всех направлений своей деятельности в онлайн инфопродукты, так в моей школе появились курсы:

Архитектура бровей и долговременная укладка.

Базовый курс визажиста.

Макияж для себя

Несколько курсов по перманентному макияжу.

Повышение квалификации визажиста.

Колористика

Чистая кожа

Баланс питания

Упаковка онлайн курса

Таргетированная реклама

Создание продающего креатива

5 секретов красоты

Визуал аккаунта

Администратор beauty мастера

Популярный beauty мастер

Ретушь фото

Копирайтинг

Хайп

Работа с лидерами мнений.

Здоровые волосы.

Так же несколько курсов я создала с привлечением сторонних специалистов:

Интеллектуальное ламинирование бровей и ресниц.

Красочные и интересные сторис.

Сторителлинг

Видеоконтент аккаунта.

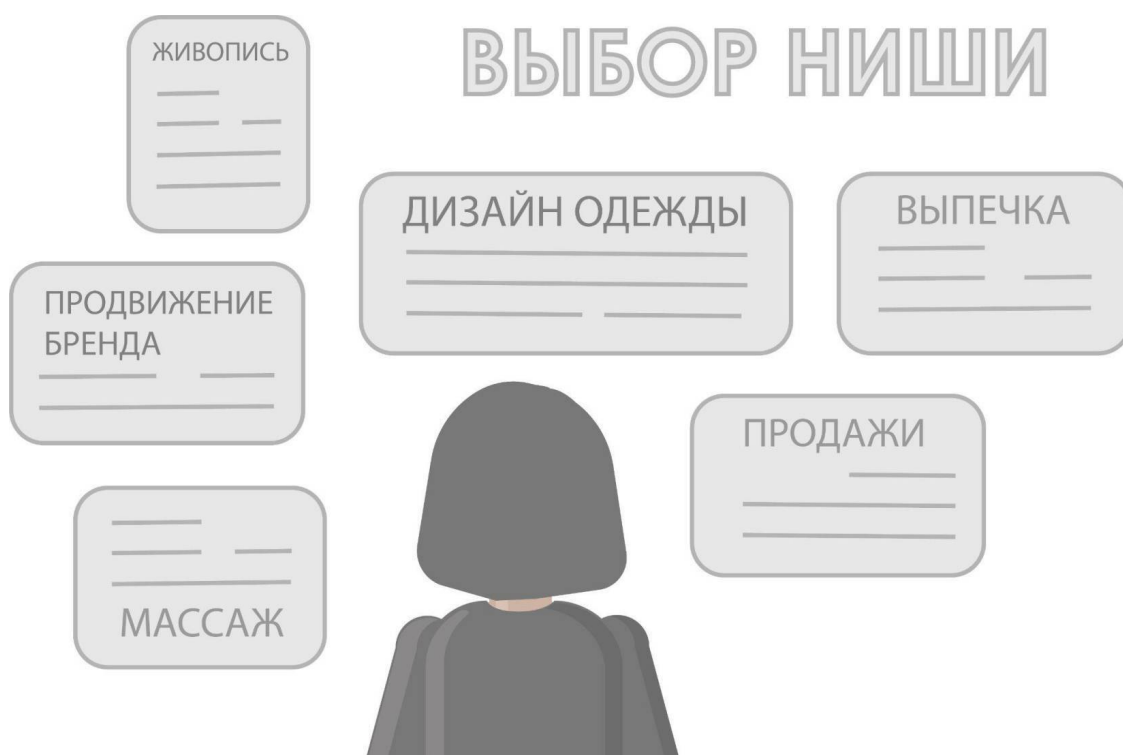
От мастера до руководителя.

Фух, согласитесь, замахнулась я неплохо. Вот эту огромную махину я старалась тщательно упаковать, продумывая видеоряд, информацию и иллюстрации. На создание данной школы ушло пол года. Был создан сайт, аккаунты. До мелочей продумано наполнение и воронки продаж, а также созданы интернет магазины материалов. Старт такого масштабного проекта начался в мае прошлого года. Одновременно с запуском этого проекта я начала работать над данной книгой.

Спустя какое то время, работа онлайн школы была трансформирована, а в книгу внесены изменения, опираясь на мой личный опыт. Я стараюсь работать с проектами в ногу со временем, поэтому хотела учесть актуальность и своевременность моего материала, для реализации ваших курсов.

Глава 2. Как найти свою нишу.

Выбор ниши – это не выбор вашего завтрака: каша или бекон.



Формируя курс вы должны обладать экспертными знаниями в той области которую хотите продвигать. Если конечно вы настроены на долгосрочное сотрудничество со своей аудиторией, а не на “рубануть” денег по быстрому как это делают инфо цыгане.

У вас должна быть уверенность в том, что ваша экспертность которой вы обладаете будет интересна вашей аудитории.

Не обязательно создавать что то уникальное, можно подсмотреть, модифицировать, трансформировать в свой продукт. Не стоит копировать под кальку, тренируйте насмотренность, видоизменяйте идею и формируйте свою.

Главное – будьте профессионалом.

Практически у любого курса есть потребители, но интерес и покупка зависит от подачи информации. Да да записать на видео курс, это только малая часть работы, которую вам будет необходимо проделать. Продажа курса – это целая стратегия, которой нужно четко следовать.

В настоящее время упаковать и продать можно абсолютно любые знания из разных областей: курс английского, курс по получению американской визы, курс кондитера, курс по уходу за зубами, курс по макраме, курс по продвижению, курс по скорочтению, курс на развитие внимания, курс по выпечке хлеба, курс по написанию книги, курс по открытию бизнеса, курс по запуску бренда, курс по нитевому лифтингу, курс по перманентному макияжу и тд и тп... и я перечислила мизерную долю из возможных вариантов.

В свою очередь могу лишь порекомендовать, создавайте тот инфопродукт, к которому у вас лежит душа.

Нужно искренне любить то, что делаете и постоянно развиваться.

Хочу познакомить вас с двумя экспертами, они кондитеры:

Вася. Вася 20 лет работает шеф-поваром, у Васи огромный опыт, необычайно вкусные пирожные, но ему некогда посещать курсы по развитию своих социальных сетей, кто то из знакомых порекомендовал завести аккаунт на одной из социальных площадок. У Васи в кондитерской конвейер. Иногда он вспоминает, что ему необходимо сделать фото и поместить его на просторы социальных ресурсов. Вася берет в руки телефон с заляпанной камерой и делает пару кадров, загружая их в ленту. Васе некогда подписывать свои шедевры, Вася работает. Васю лайкают 3,5 подписчика. Он не понимает как можно развиваться на интернет платформах. Изрядно задолбавшийся, Вася решает сделать свой онлайн-курс, ведь у него есть, чем поделиться. Выставляет анонс в своих социальных сетях, но желающих нет, знаете почему? Потому что, в городе многие знают о Васе, но в социальных сетях у него нет аудитории, а есть только смазанные наспех сделанные фото.

Второй кондитер Толик. Толик молод, креативен. закончил курсы по трендовым десертам. Научился качественной обработке фотографий, следит за обновлениями и нововведениями социальных сетей. Выставляет умопомрачительные фото чизкейков, какие они на вкус никто понятия не имеет, но выглядят они потрясающе. Ещё Толик пишет очень "вкусные" тексты, делится секретами и хитростями кондитера. Снимает красивые и аппетитные ролики. У Толика большая аудитория, он старается регулярно публиковать контент и взаимодействовать с ними. Толик анонсирует продажу курса и получает предварительно 40 заявок. Толик понимает свою аудиторию и старается с ней взаимодействовать. Толик востребован в социальных сетях.

Теперь хочу задать вам вопрос: вы понимаете почему у Толика есть спрос на курс?

Он проводит колоссальную работу, которая требует времени, внимания и постоянного развития.

Поэтому выбор ниши это только первый этап.

Есть момент на который я хотела бы обратить ваше внимание в самом начале пути – актуальность направления. Поговорка "дорога ложка к обеду" и в настоящее время важна, поэтому на этапе выбора ниши подумайте о его значимости для потребителя. Если затрудняется самостоятельно ответить на данный вопрос, то проведите опрос, взаимодействуете с вашей аудиторией.

Выбирая нишу не бойтесь конкуренции, наиболее заполненные ниши, не менее актуальны. Если они популярны, значит востребованы. Также не стоит бояться непопулярных направлений, возможно именно в этой нише вас ждет абсолютный успех из за отсутствия конкуренции.

Помните о том, что “почивать на лаврах” долго не получится, курсы необходимо обновлять и дополнять в соответствии с трендами. Развитие онлайн индустрии развивается в геометрической прогрессии, поэтому важно "идти в ногу" со временем.

Сформулировав идею и концепцию курса вы должны четко понимать кому вы будете продавать свой курс. Для прицельного поиска необходимо сформировать портрет целевой аудитории. То есть детальное и четкое представление о том, как будет выглядеть ваш покупатель курса. Это необходимо не только для рекламной компании, но и для формирования стратегии продвижения в целом. Как сформировать свою ЦА (целевую аудиторию) мы рассмотрим в следующей главе.

Глава 2. Портрет целевой аудитории.

Аудитория формирует ваш старт. От этого зависят многие инструменты продвижения. Заполните анкету которая поможет четко сформировать признаки именно вашей целевой аудитории. Ее вам необходимо заполнить лично.

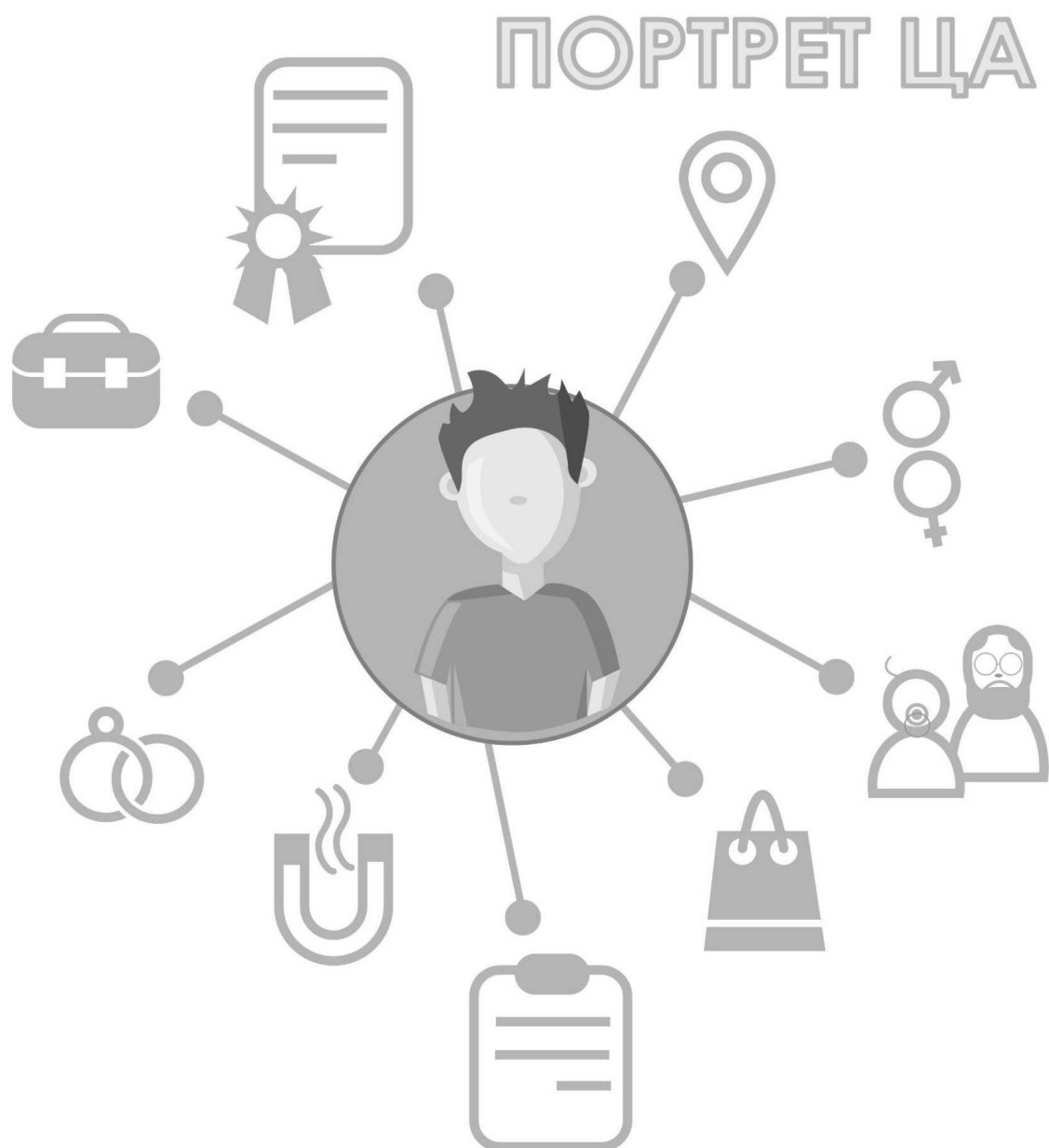
Представьте себе – вы собираете некий сборный портрет, который формируете из ваших запросов. Для определения портрета необходимо ответить на ряд вопросов:

1. Пол. Важность гендерных характеристик вы определяете сами.
2. Возраст. Исходя из возрастной категории, будет актуально выбрать вариант продвижения вашего продукта.
3. Геолокация. Проанализируйте территориальный охват вашего продукта учитывая менталитет, язык и географическое местоположение.
4. Изучите влияет ли семейное положение и наличие детей на заинтересованность в продукте. К слову сказать, мамочки, сидящие в декрете, занимают достаточно объемную нишу потребителей онлайн- обучений.
5. Сфера деятельности и доходность. Вы должны понимать насколько востребован ваш продукт в той ли иной нише и в каком ценовом сегменте интересуется направление вашего потребителя.
6. Занятость, проблемы и потребности связанные с ней.
7. Как часто необходимо прибегать к повышению квалификации используя ваш продукт.
8. Какой лид-магнит будет интересен вашим клиентам. Что такое лид-магнит – это бесплатный, полезный и уникальный авторский продукт, который вы меняете на контактные данные потенциального клиента).
9. Пользуясь какими инструментами и материалами вы можете повысить средний чек при покупке курса.

Например, мы собираем аудиторию для курса по фондовому рынку.

Знакомьтесь- это Максим, ему 23 года, он проживает в Москве, холост, он ищет дополнительные источники дохода, работает менеджером и размышляет о возможностях удаленного заработка, Максим готов как минимум один раз в квартал повышать квалификацию в данном направлении, так как понимает, что фондовый рынок подвержен постоянным изменениям. В качестве лид-магнита, он получил инструкцию по работе на бирже и акцию одной быстроразвивающейся компании. Максим выбирает курс с наставником, потому что для него важно взаимодействие с лидером, который для него является примером.

Максим – это ваш покупатель.



Рекомендую отнестись со всей серьезностью к данному опросу. Стараясь отвечать развернуто и внимательно.

Определив потребителя, приступайте к созданию курса.

Глава 3. Создание курса.

Итак вы определились с нишей, составили портрет целевой аудитории, далее необходимо продумать действия по следующим направлениям:

1. Идея курса. Например: курс – пирожки от шеф-повара. Или курс – пирожки от которых худеют. Как вы думаете, какой курс привлечет больше внимания у аудитории? Правильно, второй, потому что сразу ломает стереотип о том, что от пирожков поправляются. Именно поэтому идея очень важна, от нее зависит реализация всего проекта. Следующим этапом рекомендую на листе бумаги записать модули будущего курса. Уточните необходимый материал. Постарайтесь учесть малейшие нюансы. Разбейте материал на уроки.

2. Формат обучения. Например: у вас есть отличная идея. Курс: Заговори на английском за 30 занятий. Хм, возможность привлекает, потому что автор обещает результат за короткий срок. Курс рассчитан на 30 уроков, но материал оформлен в виде текстовых файлов. Как думаете, покупателю в данном случае важно видеосопровождение? Безусловно! Люди бывают нескольких типов: аудиалы, визуалы и кинестетики. Вы должны учитывать и разрабатывать разнообразный подход к информации. Алгоритм подачи информации имеет огромное значение. Продумайте техническое оснащение и используемые средства (видеоуроки, презентации, иллюстрации, текстовые файлы).

3. Реализация материала. Приведу пример: я купила курс " БАДы для восстановления волос", в целом он вызвал неприятный осадок, сейчас объясню почему:

- автор по всей видимости проводил прямой эфир или вебинар, после которого решил, а зачем добру пропадать, сохранил видео материалы вебинара, оформил как курс и продал его. На мой взгляд это не этично. Если это живой вебинар, значит должно быть взаимодействие с аудиторией, а если это записанный курс, значит не должно быть в записи шума с ответами на вопросы, которые уже не актуальны. В этот момент у меня было ощущение, что я купила секунд-хенд.

- момент который меня смутил, автор с первой минуты начал продавать те самые БАДы.

Этот опыт оставил у меня неприятный осадок и категоричный отказ от покупки других курсов у данного ментора. Поэтому очень важно продумать цифровой формат подаваемой информации.

Видеоуроки или вебинары, онлайн или запись – вы должны продумать до мелочей взаимодействие с аудиторией.

Если выбираете видеоуроки, как средство общения с вашими учениками, оцените насколько вы технически подготовлены для этого. Вам необходимо определенное оборудование:



штатив со светом. Вполне подойдет кольцевая лампа, которая имеет крепеж для телефона. Если вы используете естественное освещение, то оно должно быть рассеянным, без прямых солнечных лучей или искусственное освещение спокойного холодного оттенка. Учитывайте нюансы, в стеклах очков отражается кольцевая лампа, старайтесь в данном случае заменить очки на линзы.



петличка с микрофоном. Качественный звук, залог хорошего курса.



фон, должен быть светлым, без лишних предметов в интерьере. Допустимы декоративные элементы или цветы.

Эти вопросы более подробно мы рассмотрим в одной из следующих глав книги.

Вы должны понимать, что снятое “на коленке” видео, может оттолкнуть от восприятия курса в целом. Плохое качество видео, звука формируют недоверие у учеников и ставят под сомнение вашу экспертность, поэтому хорошее оборудование для съемки очень важно. Хотя могу сказать, что некоторые современные мобильные телефоны прекрасно справляются с поставленной задачей, без дополнительного оборудования.

5. Качественное видео. Если звук пишется вместе с видео позаботьтесь о том, чтобы отсутствовали посторонний шум, если планируете съемку на телефон, переключите его в авиарежим. В помещении выключите музыку. Отсутствие дополнительных звуков в кадре (голоса, работающая техника, дрель соседа и тд.) отвлекает и создает помехи.

6. Внешний вид. Подумайте о спокойных, не кричащих оттенках в одежде. Макияж и причёску необходимо продумать заранее. Говоря о макияже я имею в виду не только дам, но и лиц мужского пола. Помните, камера подчеркивает все: изъяны кожи, синяки под глазами, лишние килограммы.

Не забудьте о причёске, я не имею ввиду укладку, но чистый и ухоженный волос всегда в центре внимания. Осанка так же важна!

7. Подача материала. Курс – возможность реализовать свою харизму на 100%. Четкость дикции, лаконичность и интересный посыл информации -залог вашего успеха. Записывая видео помните о том, что концентрация внимания человека на статичном видео составляет 10-15 минут. Снимая ролик, меняйте ракурсы и динамику, используйте иллюстрации, демонстрируйте экран с процессом работы. Разбиваете уроки на небольшие блоки. Закрепляйте каждый теоретический урок практической частью. Если вы заинтересованы в качественном получении и запоминании информации, сформируйте систему тестирования по результатам пройденной темы.

8. Длительность. Сразу определите, сколько длится ваш курс: день, месяц, неделя, год. Учитывайте то, что вам необходимо будет оплачивать обучающую платформу все время пока будет длиться курс. Цена обучающей платформы варьируется и начинается от 2000 р в месяц, а это немалые деньги если вы планируете долговременное сотрудничество. Используя такой формат обучения, в одной из следующих глав я расскажу, как можно сэкономить ваши средства и сделать размещение информации на канале бесплатным.

9. Монтаж видео. Выбирайте программы для монтажа и обработки видео без водяных знаков и потери качества. Лучше купить платную версию программы, тогда вы будете точно обладать полным набором инструментов, без ограничения их функций.

10. Использование музыки. Помните, использовать музыку в уроках можно лишь с согласия автора или в доступных музыкальных стоках. Если вы планируете загружать уроки в социальные ресурсы убедитесь в том, что вы не нарушаете авторские права в музыкальных материалах.

11. Изображения. В курсе используйте только авторские изображения, помните у каждой картинке так же есть правообладатель, обдумайте заранее что вы будете использовать: стоковые изображения или сотрудничать с иллюстратором который нарисует вам авторский контент.



СОЗДАНИЕ КУРСА

Глава 4. Инструменты продвижения курса.

Основными инструментами продвижения продукта в условиях современных реалий являются социальные сети и мессенджеры. Реклама в пабликах, реклама у лидера мнений, таргет (платная реклама) и продвижение личного бренда – вот основные инструменты для достижения желаемого результата.

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.