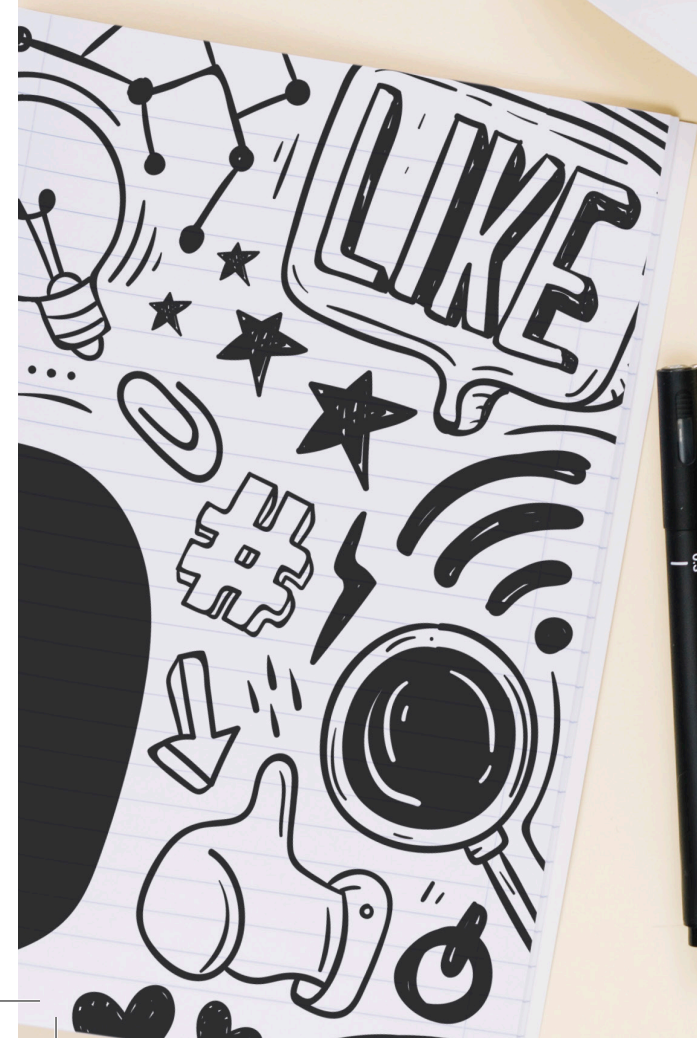


המדריך השלם

כל הדרכים להרוויח מהפקת
קורס דיגיטלי - ישירות ועקיפות





קורס דיגיטלי הוא לא רק מוצר בפני עצמו אלא פלטפורמה שממנה ניתן להרוויח בדרכים רבות, גם ישירות וגם בעקיפין. בין אם אתה יוצר מתחיל או מקצוען ותיק, המדריך הזה יפתח בפניך שפע של אפשרויות להפיק את המקסימום מהידע שלך ומהקורס שיצרת.

דרכים להרוויח ישירות מהקורס הדיגיטלי

1. מכירות הקורס

רווח ישיר ממכירות הקורס – נוכל להרוויח ממכירה של קורס ממוצע מאות או אלפי שקלים (תלוי בהצעת הערך של הקורס ובאופן הפניה ללקוח). ישנם קורסים בישראל, המכניסים לבעליהם מאות אלפי וגם מיליוני שקלים בשנה רק באופן הזה.



2. קורסים במודל מנוי

אם יש לכם מספר קורסים או תכנים מסוגים שונים תוכלו להציע ללקוחות הפוטנציאליים שלך גישה לכל התוכן או לחלקו במחיר של מנוי. יוצרי מוצרי מידע רבים עושים זאת וכך בעצם משמרים לעצמם הכנסה חודשית קבועה וגדלה.



מודל מנוי לספריית תוכן ינוע בין 50 ל-250 ש"ח בחודש תלוי באופי התוכן ובסוג קהל היעד.

חשוב מאוד לחדש את התוכן על בסיס קבוע כדי לשמר את הקהל לאורך זמן.

היתרונות הגדולים של הדבר: הכנסה פסיבית קבועה, הנדלה על בסיס קבוע, וקהילה איכותית שניתן להמשיך להציע לה תוכן ומוצרים.

אם במשך שנה רכשתם 300 לקוחות במודל מנוי של 150 ש"ח בחודש תהיה לכם הכנסה של 45,000 ש"ח בחודש.

היתרון הנוסף שעלות הקורס אינה מרתיעה – אין צורך להתחייב למוצר בשווי אלפי שקלים, אלא בסכום נמוך בלבד, מה שמגדיל את אחוזי ההמרה.

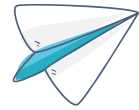
3. מכירת קורסים לעסקים

אם יש לנו קורס שיכול להציע ערך לחברות או לעסקים, למשל קורס המלמד מכירות, או קורס המכשיר כוח אדם לתפקיד ספציפי, נוכל למכור רישיונות לקורס לחברות, למוסדות, או לצוותים מקצועיים.



יתרון: מכירה אחת שווה רווח גדול ונראה שאם המוצר מוצלח תהיינה גם רכישות נוספות בהמשך, פה לאוזן, וייתכן שירכשו מאיתנו שירותים נוספים גם בעתיד.

4. מוצרי המשך



ברגע שקהל היעד ייחשף למוצר שלנו ולערך שלו, נוכל להציע לו מוצרי המשך, העוזרים לו להמשיך להתפתח, או לענות על צרכים אחרים שיש לו. מוצרים אלו יהיו בדרך כלל יקרים יותר מהקורס, והמכירה תהיה פשוטה יותר בשל העובדה שהלקוח כבר מבין מה אנחנו יכולים להציע לו ואיזה ערך הוא קיבל מאיתנו.

דרך טובה לעשות זאת תהיה להציע לכל לקוח, הקונה את הקורס, פגישה אישית איתנו, שבה נוכל להציע לו מוצרי המשך.

5. מוצרי קרוסייל - מוצרים נלווים



במעמד רכישת הקורס נוכל להציע ללקוח להגדיל את העסקה באמצעות הצעה של מוצרים נלווים בעלי ערך דומה, דוגמת כרטיס להרצאה, ספר דיגיטלי או פיזי, ערכת למידה או חוברת.

תופתעו לגלות כמה לקוחות ישמחו להוסיף עוד 100-250 ש"ח כדי להוסיף ערכים כאלה לעסקה.



דרכים להרוויח בעקיפין מהקורס הדיגיטלי

1. בניית מותג אישי

קורס דיגיטלי, שנעשה ברמה גבוהה, משרת מאוד את בעליו. הוא משקף את האוטוריטה המקצועית שלו, מפגין את המומחיות שלו בתחום ומעניק לו בעצם רושם של מומחה בתחום, שלא רק עובד בתחום אלא גם מלמד אותו.



אוטוריטות שיצרו מוצרי מידע (קורסים, סדנאות, ספרים, הרצאות) עשויים היטב, נהנים מרווח מוניטין גבוה, קל להם לגייס לקוחות חדשים והם יכולים לתמחר את עצמם גבוה יותר.

מה חשוב? לייצר קורס בסטנדרט גבוה שאינו נראה חובבני ולהשקיע בשיווק הקורס כדי להיות מזוהים בתור מומחים.

2. יצירת קהל וקהילה

ניתן ליצור קהילה וקהל סביב הקורס ובאמצעותה לגייס לקוחות חדשים או להציע להם מוצרים נוספים. ניתן לרכז את הקהל בקבוצות ווטסאפ, פייסבוק, טלגרם או אפילו מיילינג ליסט, ושם לתת להם ערך על בסיס שבועי ומעת לעת להציע להם מוצרים נוספים.



3. שיווק שותפים

שיווק שותפים הוא כלי שבאמצעותו אנשים אחרים ישווקו את הקורס שלך ויקבלו עמלה על כל מכירה שתגיע דרכם.



למה זה טוב? אין צורך לסכן כסף על שיווק, אנחנו בעצם משלמים רק כאשר התבצעה מכירה ובנוסף אנחנו נהנים ממוניטין וממאמץ שיווקי של אדם אחר.

מה החיסרון? בדרך כלל, כדי שמשווקי שותפים ירצו לשווק מוצר, הם יצטרכו לקבל אחוז גבוה מהמכירה.

4. שיתופי פעולה מסחריים

נוכל ליצור שיתוף פעולה עם מותגים שרוצים לחשוף את המוצרים שלהם בפני קהל הקורס שלך. כך שאנחנו נציג את המוצרים שלהם בפני הקהל שלנו ובתמורה הם יתנו לנו אחוז מהמכירות, תשלום על פרסום או שהם יציעו לנו פרסום דומה לקהל שלהם.





סיכום:

קורס דיגיטלי יכול להיות הרבה יותר ממקור הכנסה יחיד – הוא יכול להפוך למרכז רווח שלם המכניס כסף בצורה ישירה ועקיפה. המפתח להצלחה הוא לחשוב רחב, לנצל את ההזדמנויות המגיעות בעקבות יצירת הקורס ולהמשיך להתחדש.

כמו כן חשוב מאוד ליצור קורס בסטנדרט גבוה, להקפיד על תמחור נכון ולהשקיע בתהליך השיווק של הקורס.

אם אתם רוצים להיפגש עם איש מקצוע, שיסייע לכם להבין את הפוטנציאל השיווקי של הקורס שלכם ויבנה תוכנית להוצאתו לפועל, אני מזמין אתכם ללחוץ כאן ולהשאיר פרטים ותקבלו מאיתנו במתנה פגישת ייעוץ ובדיקת היתכנות שיווקית לקורס שלכם.

