فروش محصولات آموزشی را چند برابر کنید!

در این ویدیو می‌خواهم توضیح دهم چگونه به‌عنوان یک مدرس، می‌توانیم فروش محصولات آموزشی خودمان را چند برابر کنیم.

چرا خیلی مهم است که به‌عنوان مدرس بتوانیم در این کار موفق باشیم؟

چون کسب‌وکار آموزشی، وابسته به تعداد فروش‌هایی از محصولاتمان است که می‌توانیم توسعه دهیم و بیشتر کنیم. اگر تعداد فروش کم باشد، نمی‌توانیم کار را توسعه دهیم یا تجهیزات تصویربرداری و صدابرداری جدید بخریم و همین‌طور تبلیغات بیشتری انجام دهیم.

بنابراین اگر مدرس هستید به‌جای اینکه مرتب محصولات آموزشی جدیدی را تولید کنید و از هرکدام چند عدد بفروشید و بعد منصرف شوید و به سراغ تولید محصول جدید بروید؛ کار بهتر این است که یک محصول عالی و باکیفیت تولید کنید و تا جای

ممکن از آن محصول بفروشید.

فرض می‌کنیم محصول عالی آموزشی خودتان را ساخته‌اید. الان می‌خواهم صحبت کنم که چگونه فروش این محصول آموزشی را چند برابر کنید.

سه کار مشخص باید انجام دهید که در واقع با این سه کار برای محصول آموزشی‌تان یک کمپین تعریف می‌کنید.

کمپین سلسله‌ای از عملیات بازاریابی پیوسته و متوالی است که درنهایت باعث می‌شود فروش خوبی را داشته باشید.

گام اول

اولین گام این است که تعداد زیادی ویدیوهای رایگان تولید کنید که موضوع این ویدیوهای رایگان معرفی یک فرصت است. فرض کنید محصول آموزشی در زمینه تندخوانی دارید؛ چند ویدیو رکورد می‌کنید که در آن توضیح می‌دهید اگر شما به تندخوانی مسلط شوید، چه فرصت بزرگی در اختیارتان قرار می‌گیرد، چگونه می‌توانید در ماه تعداد... کتاب بخوانید، چگونه می‌توانید سرعت مطالعه خود را افزایش دهید که در نتیجه سرعت یادگیری شما بیشتر شود و...

بنابراین در این ویدیوها اشاره‌ای به محصول آموزشی خودمان که قرار است بفروشیم، نمی‌کنیم یا هیچ راهکاری ارائه نمی‌دهیم که چگونه شما سریع‌تر کتابی را بخوانید، در مورد روش‌های تندخوانی صحبت نمی‌کنیم؛ بلکه فقط نشان می‌دهیم کسی که تندخوانی یاد می‌گیرد یا بلد است، یک فرصت بسیار بزرگ در اختیارش است که دیگران این فرصت را ندارند.

این ویدیوها را می‌توان به‌عنوان پست‌ها یا استوری‌های اینستاگرام منتشر کرد و در همه رسانه‌هایی مثل آپارات، یوتیوب و وب‌سایتمان می‌توانیم این ویدیوها را آپلود کنیم.

توصیه می‌کنم خودتان یا همکارانتان این ویدیوها را تایپ کنند و اگر در وب‌سایتتان قرار می‌دهید، هم ویدیو و هم متن کامل آن ویدیو هم باشد که با سرچ گوگل افراد بتوانند شما را پیدا کنند و به آن مطلب دسترسی پیدا کنند.

گام دوم

بعدازاینکه چند روز متوالی این کار را انجام دادید، گام بعدی این است که ویدیوهای رایگان راهکار درست کنید.

در ویدیوهای اولیه نشان دادیم که تندخوانی یک فرصت بزرگ است و نباید آن را از دست بدهید؛ در ویدیوهای بعدی که می‌تواند چند عدد باشد، با توجه به تعداد مخاطب‌هایمان یا قیمت محصولمان که چقدر گران یا ارزان است، می‌تواند تعداد آن کم یا زیاد شود. باید در هر ویدیو یک راهکار دقیق ارائه دهیم که چگونه می‌توانید تندخوانی خودتان را بهتر کنید یا این حوزه را یاد بگیرید.

مثلا در یک ویدیو فقط یک راهکار می‌دهیم که چگونه به‌جای تمرکز بر یک کلمه روی گروهی از کلمات تمرکز کنید و...

بنابراین ویدیوهای راهکار، هرکدامش یک روش عملی کوتاه و کاربردی است که شخص به‌محض اجرای آن می‌تواند نتیجه کوچکی ببیند و احساس کند شما کارتان را بلد هستید، چون با یک ویدیوی ۲ یا ۳ دقیقه‌ای به او یاد داده‌اید کاری انجام دهد.

گام سوم

بعدازاینکه چند ویدیوی راهکار ارائه دادید در گام آخر ویدیوهایی تولید می‌کنید که مستقیما محصول را معرفی می‌کند و این ویدیو حتی می‌تواند فقط یک ویدیو باشد؛ یعنی در یک ویدیو معرفی می‌کنیم که محصولی داریم تا اگر این چند راهکار را تست کردید و نتیجه خوبی از این راهکارها گرفتید کافی نیست؛ بلکه بیایید محصول

آموزشی را بخرید و به‌جای اینکه کم‌کم پیشرفت کنید، خیلی سریع‌تر، کامل‌تر و جامع‌تر پیشرفت کنید. در واقع در گام دوم راهکارهای کوچک موردی می‌گوییم و در گام سوم می‌گوییم اگر حاضر باشید پولی بپردازید، می‌توانید راهکارهای خیلی بیشتر و منسجم‌تری را دریافت کنید و اگر با آن راهکارها به نتایج کوچکی رسیدید با محصول می‌توانید به نتایج بزرگ‌تر و چند برابری برسید.

["message_box text_color="light]

نتیجه

بنابراین کل کار این است که اگر بخواهیم محصولات آموزشی خودمان را زیاد بفروشیم، می‌توانیم ویدیوهای رایگانی را تولید کنیم که فرصتی را معرفی می‌کند؛ در واقع نشان می‌دهد چرا باید حوزه‌ای که یاد می‌دهیم را شخص یاد بگیرد.

ویدیوهایی را تولید می‌کنیم که تخصص و مهارت ما را نشان می‌دهد؛ یعنی راهکارهای عملی است که شخص نتیجه می‌گیرد و در نهایت محصولمان را معرفی می‌کنیم.

[message_box/]

چند نکته مکمل

کل این موارد می‌تواند فقط در یک وبینار برگزار شود. ابتدا فرصت را معرفی می‌کنیم، سپس چند راهکار می‌دهیم و در نهایت محصول را معرفی می‌کنیم. احتمالا با یک فروش ویژه یا تخفیفی ارائه می‌دهیم تا افراد سریع‌تر واکنش نشان دهند.

همین ۳ مورد می‌تواند در یک لایو اینستاگرام انجام شود، به‌جای اینکه تدریجی باشد.

همچنین می‌تواند در یک فایل PDF انجام شود.

من چند سال پیش محصولی به اسم اینستاگرام مارکتینگ داشتم که برای فروش آن محصول PDF ساخته بودم که دو صفحه اول این فرصت را معرفی می‌کرد که اگر وارد اینستاگرام شوید چه فرصت‌های زیادی وجود دارد، بعد چند راهکار در آن PDF گفتم و در صفحه آخر آن PDF گفته شد اگر نتایج بزرگ‌تری می‌خواهید، می‌توانید محصول آموزشی را تهیه کنید.

با این روش یا کمپین که اگر حرف اول هرکدام را جدا کنیم، می‌توانیم اسم کمپین را «کمپین فرم» بگذاریم و با استفاده از آن فروش محصولات آموزشی را چند برابر کنیم.