



۵ اشتباه بزرگ مدرسها

['aparar id='HCcYw' width='۱۰۲۴' height='۵۷۶']

۵ اشتباه بزرگ مدرسها که باعث می‌شود نه خیلی معروف شوند و نه بتوانند درآمد خوبی داشته باشند:

۱. زنجیره محصولات ندارند

منظور این است که اگر محصول اصلی داریم و آن را می‌فروشیم، لازم است که در کنار آن ۳ محصول دیگر هم داشته باشیم:

۱. **محصول کاملا رایگان.** شاید ویدیوهای اینستاگرام یا مقاله‌ای در سایت است.
۲. **محصول رایگان.** می‌تواند ویدیو یا هر فرمت دیگری باشد که به ازای دریافت آن ایمیل یا اطلاعات تماس می‌گیریم.

۳. محصول ارزان. شاید بهترین گزینه می‌تواند کتاب یا ... باشد.

۴. محصول اصلی. که قیمت بیشتری دارد و مهم‌تر است.

اگر این ۴ مورد را کنار هم داشته باشیم، باعث می‌شود تا بتوانیم با گزینه‌های پایین‌تر یعنی ارزان‌تر و رایگان، محصول اصلی را خیلی بیشتر بفروشیم.

بنابراین نمی‌توانیم تک محصول اصلی بدون داشتن ۳ محصول دیگر، داشته باشیم. به این مورد زنجیره محصولات می‌گویند.

۲. با صنعت آموزش آشنا نیستند

آموزش مانند همه موارد دیگر یک صنعت است. مثلاً در صنعت آموزش همیشه ارزش ذهنی یک همایش حضوری خیلی بیشتر از ویدیو یا یک کارگاه کوچک است؛ مثلاً در صنعت آموزش، کتاب جایگاه شما را بالاتر می‌برد. با وجود اینکه در اصل فرقی ندارد که محصول آموزشی شما ویدیو باشد یا کتاب، ولی کسانی که با این صنعت آشنا هستند، می‌دانند که کتاب باعث برندسازی بهتری برای شما می‌شود.

۳. محصولات جامع ندارند

محصول جامع یک محصول بسیار کامل، فکر شده و با تمام جزئیات لازم است که مسیر یا فرایندی را از صفر تا صد توضیح می‌دهد.

بنابراین نمی‌توانیم یک مدرس خیلی موفق باشیم و کل امیدمان به وبینارهایی باشد که هر هفته برگزار می‌کنیم یا محصولات بسته‌وگرفته‌ای که شاید چند ساعت آموزش می‌دهیم.

باید محصولات جامعی داشته باشیم تا شخص با خرید آن بداند که هر چیزی در آن حوزه لازم است دریافت می‌کند.

۴. یاد نمی‌گیرند

من در دوره کارخانه تولید اطلاعات توضیح می‌دهم که یک مدرس هر روز باید ۳ کار انجام دهد:

۱. یادگیری

۲. تولید محتوا

۳. رشد کسب‌وکار

اگر هر روز یاد نگیریم بعد از مدتی مثال‌ها، مطالبمان، اسلایدها و... تکراری می‌شود و افراد دیگر با ما همراه نخواهند شد.

۵. بر ساخت تریبون تمرکز نمی‌کنند

منظور از تریبون هر رسانه‌ای است که هواداران ما جمع شده‌اند و ما هر لحظه که بخواهیم می‌توانیم، اطلاع‌رسانی جدیدی انجام دهیم. مثلاً اکانت اینستاگرام می‌تواند یک تریبون باشد، سایت یا ایمیل‌هایی که جمع می‌کنیم می‌تواند تریبون باشد و وقتی هواداران زیادی را در این تریبون جمع می‌کنیم، وقتی کتاب جدیدی نوشتیم یا محصول جدیدی ارائه دادیم کافی است در آن تریبون‌ها اعلام کنیم و از همان لحظه اول می‌توانیم فروش‌های خوبی داشته باشیم.

اگر می‌خواهید تمام این موارد را رعایت کنید و صدها استراتژی و ترفند دیگر هم یاد بگیرید، می‌توانید در دوره سالانه کارخانه تولید اطلاعات شرکت کنید.