



## چک لیست تولید اولین محصول آموزشی (۱۸ سوال کلیدی)

اگر متخصص هستید، بگذارید دیگران هم از تخصص و تجربیات شما استفاده کنند! فرض کنید برنامه‌نویس، نقاش، گرافیک‌ساز یا آشپز خوبی هستید. حتی شاید از این راه درآمد کسب می‌کنید. یک منبع درآمد بسیار ارزشمند برای شما، آموزش همین مواردی است که بلدید و همین‌الان انجام می‌دهید.

لزومی ندارد کارتان را عوض کنید و مدرس شوید! شاید بتوانید یک یا چند محصول آموزشی تولید کنید و در کنار کارتان این محصولات را هم بفروشید.

اگر مایلید اولین محصول آموزشی خودتان را تولید کنید، حدود یک ساعت وقت بگذارید و به سوالات زیر با دقت پاسخ دهید. پس شروع کنیم.

## ۱. محصول آموزشی برای چه مخاطبی مناسب است؟

در این سوال باید به دقت مخاطبان محصول آموزشی مورد نظر را مشخص کنید. این مخاطبان می‌توانند دانشجویان، کارمندان، کارآفرینان، مدیران و... باشند. با شناخت دقیق مخاطبان، می‌توان برای آن‌ها محصول آموزشی متناسب با نیازهایشان ارائه کرد. تولید و فروش محصولاتی که به درد همه بخورد کار سخت‌تری است. حتی اگر موضوع آموزش شما برای همه مفید است، سعی کنید یک گروه خاص را انتخاب کنید و برای این افراد محصول را طراحی کنید.

## ۲. این محصول کدام نیازهای مخاطبان را برطرف می‌کند؟

مردم برای رفع نیازی مشخص سراغ محصولات آموزشی می‌روند. برای مثال، برخی مخاطبان نیاز به آموزش مهارت‌های تخصصی دارند و برخی دیگر نیاز به آموزش مهارت‌های عمومی و ارتقای دانش دارند. با شناخت دقیق نیازهای مخاطبان، می‌توان برای آن‌ها محصول آموزشی مناسبی ارائه کرد. نیازها را می‌توانید از سوالاتی که در رسانه‌های اجتماعی و جاهای دیگر می‌پرسند پیدا کنید.

## ۳. موضوع محصول آموزشی دقیقاً چیست؟

پس از تشخیص نیازها یکی از آن‌ها را انتخاب کنید تا موضوع محصولتان باشد. موضوع محصول با نام آن فرق می‌کند. نام محصول را بعداً انتخاب خواهید کرد. محصولات آموزشی کلی کمتر مورد توجه قرار می‌گیرند. برای تشخیص موضوع محصول از خودتان بپرسید: «محصول من دقیقاً چه نیازی از مخاطب را رفع می‌کند؟» یا بپرسید: «محصول آموزشی من دقیقاً پاسخ چه سوالی است؟»

#### ۴. موضوعی که انتخاب کردم چقدر تقاضا دارد؟

موضوعی را انتخاب کنید که همین‌الان پرمخاطب است. اگر سراغ مورد خاصی بروید که برای معرفی‌اش لازم است تلاش زیادی انجام شود، به احتمال زیاد شکست خواهید خورد.

به بررسی بازار، رقبا و نیازهای مخاطبان بپردازید تا محصولی با پتانسیل فروش بالا انتخاب کنید.

#### ۵. آیا موضوع محصول آموزشی مورد تایید متخصصین و مدرسان دیگر است؟

به موضوعاتی بپردازید که همین‌الان دیگران درباره‌اش صحبت می‌کنند. مثلا وقتی هزاران نفر درباره هوش مصنوعی صحبت می‌کنند، موضوع این آموزش از طرف مدرس‌ها و متخصص‌ها تایید شده است و نیاز به متقاعدسازی کمتری خواهد بود.

#### ۶. بخش اصلی آموزش با چه فرمتی باشد؟

این سوال مربوط به نوع و شکل محصول آموزشی است و می‌تواند شامل فرمت‌های مختلف مانند ویدیو، پادکست، کتاب الکترونیکی و... باشد. معمولا آموزش‌های ویدیویی و صوتی طرفدار بیشتری دارند.

#### ۷. محتوای محصول چقدر باید متنوع و کاربردی باشد؟

برای مثال، اگر محصول آموزشی برای آموزش مهارت‌های تخصصی تهیه شده است، آیا مواردی مانند نمونه‌های کاربردی، چک‌لیست و تمرین‌هایی لحاظ شده است؟ شاید بهتر باشد کل محتوا از یک جنس نباشد. مثلا کنار چند ویدیوی آموزشی یک کتاب الکترونیکی مکمل و... وجود داشته باشد.

## ۸. سرفصل‌های این آموزش چه مواردی باشد؟

با کمک جستجو در گوگل یا هوش مصنوعی و باتوجه به تجربیات خودتان سرفصل‌های محصول را طراحی کنید. لازم نیست به تمام جزئیات بپردازید. سرفصل‌های کلی کافی است تا بتوانید کار را شروع کنید.

## ۹. مدت زمان آموزش چقدر باشد؟

باتوجه به موضوعی که انتخاب می‌کنید، مدت زمان آموزش‌ها چقدر باید باشد تا خسته‌کننده نشود و خیلی هم کوتاه نباشد؟ مثلاً اگر آموزش برنامه‌نویسی درست می‌کنید و مدت زمان دوره فقط ۲ ساعت باشد، خیلی‌ها این محصول را نمی‌خرند.

از خود بپرسید چه مدت زمانی برای یادگیری و کسب مهارت‌های موردنیاز توسط مخاطب لازم است؟ سپس شاید به این نتیجه برسید که مثلاً آموزش ۸ ساعت خواهد بود و هر هفته یک ساعت از آن در اختیار مخاطب قرار خواهد گرفت.

البته قبل از شروع تولید نمی‌توانید زمان دقیق را حدس بزنید. یک تخمین حدودی کافی است.

## ۱۰. محصول کجا تولید خواهد شد؟

اگر محصول ویدیو است، تصمیم بگیرید کجا ضبط شود. شاید بخواهید به استودیو بروید. حتی می‌توانید از دوستانی کمک بگیرید که محل کار یا مکان مناسبی برای ضبط آموزش دارند. البته بهترین حالت آن است که خودتان محل مناسبی داشته باشید تا هر وقت خواستید به تولید محصول بپردازید. اگر محصول صوتی است، نیاز به مکانی ساکت دارید.

## ۱۱. محصول یکجا تولید خواهد شد یا جلسه به جلسه؟

اولین محصول آموزشی شما می‌تواند خیلی ساده و مختصر باشد؛ ولی شاید حوزه شما طوری باشد که لازم باشد مفصل و طولانی باشد. در این حالت باید تصمیم بگیرید که یک جلسه تولید کنید و پس از گرفتن بازخورد از مخاطب جلسه بعد تولید شود.

## ۱۲. برای طراحی و تولید این محصول آموزشی چه مبلغی لازم است؟

باید به دقت بررسی شود که چه میزان سرمایه‌گذاری برای هر مرحله از فرایند تولید و ارائه محصول آموزشی نیاز است.

شاید کار را برای شروع ساده بگیرید و با موبایل خودتان آموزش را تولید کنید. اگر بخواهید حرفه‌ای‌تر کار کنید شاید دوربین و تجهیزات اجاره کنید. البته می‌توانید تجهیزات لازم را از دوستانتان قرض بگیرید.

## ۱۳. نحوه تحویل محصول آموزشی چطور خواهد بود؟

تصمیم بگیرید محتوا به صورت آنلاین تحویل شود یا ارسال فیزیکی. اگر سایت دارید کارتان ساده است. اگر نه می‌توانید از سایت‌هایی مثل [Spotplayer.ir](http://Spotplayer.ir) استفاده کنید. کافی است آموزش خود را در این سایت آپلود کنید و از مخاطب بخواهید پخش‌کننده ویدیویی لازم را دانلود کند. سپس برای هر مخاطب می‌توانید یک لایسنس درست کنید تا مخاطب بتواند فیلم را ببیند.

البته می‌توانید از سایت‌های رایگانی مثل [Google Drive](https://drive.google.com/) استفاده کنید و لینک دانلود را در اختیار خریداران قرار بدهید.

## ۱۴. آیا محصول آموزشی نیاز به پشتیبانی دارد؟

اگر آموزش شما طوری است که سوالاتی پیش خواهد آمد و لازم است پاسخ داده شود، باید فکری برای این موضوع بکنید. مثلا یک آی‌دی تلگرام یا اکانت اینستاگرام را برای این کار در نظر بگیرید و این موضوع را به خریداران اعلام کنید. همچنین تصمیم بگیرید، پس از خرید محصول تا چند روز می‌توانند از خدمات پشتیبانی برخوردار شوند.

## ۱۵. تقویم تولید این محصول چگونه باشد؟

تولید یک ساعت ویدیوی آموزشی معمولا چیزی حدود ۳ تا ۵ ساعت زمان می‌برد؛ البته منظور فقط تولید است. از قبل باید مطالب را آماده کرده باشید. یک برنامه زمانی معقول درست کنید تا بتوانید اولین محصول آموزشی را در کمترین زمان تولید کنید.

## ۱۶. تمایز این محصول آموزشی در چیست؟

اگر تمام مطالب محصول شما در جاهای دیگر هم باشد، مخاطب حس خوبی نخواهد داشت. باید تجربیات و داستان‌های خودتان، مثال‌های خاص و... را اضافه کنید تا محصول متمایز شود.

## ۱۷. قیمت این محصول آموزشی چقدر باشد؟

هدف شما آن نیست که از اولین محصول آموزشی خود سود عظیمی کسب کنید. بیشتر به فکر اعتبار خود باشید و قیمت را طوری بگذارید که مخاطب با استفاده از محصول، ذهنیت خوبی نسبت به شما کسب کند.

## ۱۸. محصول را کجا تبلیغ خواهیم کرد؟

بررسی کنید که کدام روش‌های بازاریابی مناسب هستند، مثل تبلیغات در شبکه‌های اجتماعی، بلاگ‌نویسی، ارسال ایمیل، تبلیغات در سایت‌های مرتبط، تبلیغات در کانال‌های تلگرام. همچنین باید به دقت بررسی شود که چگونه می‌توان به مخاطبان و بازار هدف دسترسی پیدا کرد و نحوه ارتباط با آن‌ها کدام است. مثلاً شاید در سایت خاصی تبلیغ کنید که مخاطبان شما دقیقاً آنجا هستند.

[message\_box text\_color="light]

پس از اینکه به تمام سوالات پاسخ دادید، آماده هستید که تولید محصول را شروع کنید. خیلی سخت‌گیر نباشید و سعی کنید در مدتی معقول اولین محصول آموزشی خودتان را تولید کنید. تولید و فروش محصولات آموزشی، یکی از شیرین‌ترین و پرسودترین کارهای دنیا برای متخصصان است.

[message\_box/]

موفق باشید