



چگونه بدون داشتن مخاطب، دوره آنلاین خود را بفروشیم؟

بسیاری از افراد تصور می‌کنند برای راه‌اندازی یک کسب‌وکار موفق، نیاز به یک جمعیت بزرگی از دنبال‌کنندگان دارند؛ اما واقعیت این است که شروع از نقطه صفر می‌تواند مزیت‌های خاص خود را داشته باشد. در این مقاله، به بررسی روش‌هایی می‌پردازیم که کمک می‌کند حتی بدون داشتن مخاطب، یک کسب‌وکار آنلاین موفق راه‌اندازی کنید.

مزایای شروع از صفر

شاید در حال حاضر فکر کنید که نداشتن مخاطب یک مشکل بزرگ است، اما در واقع، این موضوع می‌تواند یک فرصت باشد. بسیاری از افراد موفق که امروز نامشان را می‌شناسید، از صفر شروع کردند و توانستند به موفقیت‌های بزرگی دست یابند. برای مثال، یکی از مشتریان من، شون، که به پرستاران کمک می‌کند تا آزمون

NCLEX را پاس کنند، با شروع از صفر توانست در اولین راه‌اندازی برنامه‌اش ۳۰,۰۰۰ دلار درآمد کسب کند. یا چریل که با ۳۰,۰۰۰ دلار در اولین راه‌اندازی دوره‌اش برای زنان در زمینه سرمایه‌گذاری در املاک موفق شد. یا جفری که از هیچ شروع کرد و در عرض ۱۸ ماه به یک میلیون دلار درآمد رسید.

چگونه تبدیل به آهنربای مشتری شویم

اولین قدم برای موفقیت در کسب‌وکار آنلاین، تبدیل شدن به آهنربای مشتری است. شما باید به گونه‌ای خود را معرفی کنید که افراد به سمت شما جذب شوند. برای این کار، باید سه عامل کلیدی را شناسایی کنید:

- مشتری ایده‌آل شما کیست؟

- آن‌ها در چه مرحله‌ای از سفر خود هستند؟

- آن‌ها دنبال چه نتیجه خاصی هستند؟

با مشخص کردن این سه عامل، شما می‌توانید به راحتی مشتریان ایده‌آل خود را شناسایی کنید و ارتباط موثرتری با آن‌ها برقرار کنید.

ساختن یک جامعه از خریداران از صفر

در این مرحله، شما باید به تحقیق و توسعه (R&D) بپردازید. این به این معناست که در حین ایجاد دوره آنلاین خود، باید به دنبال مشتریان ایده‌آل باشید و با آن‌ها صحبت کنید. با پرسیدن سوالات مناسب، می‌توانید اطلاعات لازم برای ساخت دوره‌تان را جمع‌آوری کنید. به عنوان مثال، سوالاتی مانند:

- بزرگترین چالش شما چیست؟

- اگر بتوانید یک راه‌حل جادویی برای مشکل خود داشته باشید، چه چیزی نیاز دارید؟

این پرسش‌ها به شما کمک می‌کند تا نیازهای واقعی مشتریان را شناسایی کنید و دوره‌ای بسازید که به آن‌ها پاسخ دهد.

نقشه‌راه دوره آموزشی خود را ایجاد کنید

پس از شناسایی نیازهای مشتریان، زمان آن رسیده است که نقشه‌راه دوره آموزشی خود را طراحی کنید. این نقشه‌راه باید شامل مراحل مختلفی باشد که مشتریان شما را از نقطه صفر به نقطه هدف می‌رساند. در این مرحله، باید دوره خود را به صورت لایو ارائه دهید تا بتوانید بازخورد واقعی از مشتریان دریافت کنید و بر اساس آن، دوره را بهبود دهید.

فروش را آسان کنید

در نهایت، زمانی که دوره خود را طراحی کرده‌اید و بازخورد مشتریان را دریافت کرده‌اید، باید به مشتریانی که با آن‌ها صحبت کرده‌اید، پیشنهاد دهید. این باعث می‌شود که فروش برای شما بسیار ساده‌تر شود، زیرا با افرادی که نیاز به دوره‌تان دارند، در ارتباط هستید.

نتیجه‌گیری

شما نیازی به جمعیت بزرگی از دنبال‌کنندگان ندارید تا یک کسب‌وکار آنلاین موفق راه‌اندازی کنید. با شناسایی مشتریان ایده‌آل، ساختن روابط واقعی و ایجاد دوره‌ای که به نیازهای آن‌ها پاسخ دهد، می‌توانید به راحتی موفقیت را تجربه کنید. به یاد داشته باشید که کیفیت ارتباطات و درک نیازهای مشتریان، کلید موفقیت شماست.