



۱۰۰ میلیون تومان از آموزش در ۹۰ روز!

در این مقاله که برگرفته از ویدیو «نقشه راه کسب ۱۰۰ میلیون تومان از آموزش در ۹۰ روز!» از کانال یوتیوب [ژان بقوسیان](#) است، به یک برنامه اجرایی هفت‌مرحله‌ای پرداخته می‌شود که هدفش رساندن مدرس‌های تازه‌کار یا کسانی که می‌خواهند از دانششان درآمدزایی کرده و در ظرف ۹۰ روز، به مرز ۱۰۰ میلیون تومان از آموزش برسند.

این راهکارها مبتنی بر تجربه عملی، اصول بازاریابی و استفاده هوشمندانه از ابزارهایی مثل هوش مصنوعی طراحی شده‌اند.

باورها و مقدمات

پیش از ورود به مراحل اجرایی، لازم است برخی باورهای نادرست اصلاح شوند.

برای رسیدن به درآمد ۱۰۰ میلیون تومان از مسیر آموزش، نه به فالوورهای میلیونی نیاز است، نه به تجهیزات گران قیمت و نه به اعتبار از پیش ساخته شده. آنچه اهمیت دارد، نگاه انسانی به مخاطب است؛ نه برخورد آماری و عددی.

تمرکز باید از «تولید صرف محتوا» به «خلق نتیجه واقعی برای مخاطب» تغییر کند و تمامی هزینه‌های تجهیزات نیز بهتر است از محل درآمد آموزش تامین شوند؛ نه از طریق قرض یا سرمایه بیرونی.

گام اول: فهرست نویسی تخصص‌ها و انتخاب نهایی

در این مرحله، هدف شفاف‌سازی توانمندی‌ها و رسیدن به یک تخصص قابل اتکا برای ورود حرفه‌ای به مسیر آموزش است. برای کسب ۱۰۰ میلیون تومان از آموزش، انتخابی که هم مبتنی بر توان فردی باشد و هم با نیاز واقعی بازار هم‌راستا شود، ضروری است.

نوشتن حداقل ۱۰ تخصص

تمام مهارت‌ها، تجربیات و دانشی که فرد در آن‌ها حتی اندکی بالاتر از میانگین اطرافیان قرار دارد باید بدون خودسانسوری فهرست شود. این تخصص‌ها می‌توانند فنی، اجرایی یا حتی مهارت‌های روزمره و کاربردی مانند برنامه‌ریزی و مدیریت سفر خانوادگی باشند.

فیلتر سه‌گانه: توان، علاقه، نیاز بازار

هر گزینه باید از سه زاویه بررسی شود:

۱. میزان تسلط واقعی
۲. علاقه و انگیزه شخصی
۳. وجود تقاضای مشخص در بازار

تخصص‌هایی که در یکی از این سه معیار ضعف جدی دارند حذف می‌شوند تا در

نهایت یک گزینه شفاف، قابل آموزش و درآمدزا باقی بماند.

گام دوم: تبدیل تخصص به «نتیجه»

در این گام، تخصص خام به یک خروجی مشخص و قابل لمس برای مخاطب تبدیل می‌شود؛ خروجی‌ای که مستقیماً به یکی از نیازهای اصلی انسان پاسخ می‌دهد و حاضر است برای آن هزینه کند.

سه بازار اصلی که مردم برای آن‌ها پول می‌پردازند

بیشتر هزینه‌کرد افراد حول سه حوزه می‌چرخد:

۱. **سلامت:** جسمی، روانی و ذهنی

۲. **ثروت:** افزایش درآمد، کاهش هزینه‌ها و رشد کسب‌وکار

۳. **روابط:** اعتبار اجتماعی، ارتباطات فردی و خانواده

تخصص باید به‌گونه‌ای بازتعریف شود که حل‌کننده یک مسئله واقعی در یکی از این بازارها باشد؛ نه صرفاً انتقال دانش.

مثال‌ها برای شفافیت

اگر فردی مدرس گیتار است، به‌جای تمرکز کلی بر «آموزش گیتار»، می‌تواند نتیجه‌ای مشخص، مانند موارد زیر ارائه دهد:

• «ساخت درآمد جانبی با گیتار»

• «درخشیدن در جمع با نوازندگی»

• «استفاده از گیتار به‌عنوان ابزار آرامش»

همچنین برای یک طراح سایت، تمرکز بر «ساخت سایت‌هایی که فروش را افزایش می‌دهند» ارزش و جذابیت بسیار بیشتری نسبت به آموزش صرف مباحث فنی وردپرس ایجاد می‌کند.

گام سوم: انتخاب دقیق مخاطب هدف

در این مرحله، تمرکز از «همه مخاطبان» به یک گروه مشخص و قابل هدف‌گیری منتقل می‌شود؛ گروهی که هم مسئله روشن دارد و هم بیشترین آمادگی را برای دریافت و خرید راه‌حل نشان می‌دهد.

چهار معیار انتخاب مخاطب

مخاطب ایده‌آل باید از چهار فیلتر عبور کند:

۱. **حجم بازار:** یعنی تعداد قابل‌قبولی از این افراد وجود داشته باشد.
۲. **توان مالی:** مخاطب توان پرداخت هزینه راه‌حل را داشته باشد.
۳. **دسترسی:** مسیرهای موثر و کم‌هزینه‌ای برای ارتباط با او در دسترس باشد.
۴. **متقاعدشدگی:** مخاطب به نیاز خود آگاه باشد یا در سطحی قرار داشته باشد که راحت‌تر قانع شود.

نیچ واقعی چیست؟

نیچ واقعی حاصل ترکیب سه عنصر است:

۱. تخصص شما
 ۲. نتیجه‌ای که ارائه می‌دهید
 ۳. مخاطبی که به این نتیجه نیاز دارد.
- برای مثال، «هوش مصنوعی برای کارآفرینانی که می‌خواهند درآمد خود را افزایش دهند»، یک نیچ مشخص و کاربردی است؛ درحالی‌که عنوان کلی «هوش مصنوعی» به‌تنهایی نیچ محسوب نمی‌شود.

گام چهارم: محاسبات ساده درآمدی (ریاضیات بیزنس)

در این گام، مسیر رسیدن به ۱۰۰ میلیون تومان از آموزش از حالت ذهنی و آرزویی خارج شده و به یک محاسبه شفاف و عددی تبدیل می‌شود تا هدف مالی کاملاً قابل برنامه‌ریزی باشد.

فرمول پایه

فرمول اصلی بسیار ساده است: «درآمد = قیمت هر محصول × تعداد خریداران». برای دستیابی به ۱۰۰ میلیون تومان از آموزش در بازه ۹۰ روزه، باید ترکیب مناسبی از قیمت‌گذاری و حجم فروش به صورت واقع‌بینانه انتخاب شود.

چند سناریو عملی

رسیدن به ۱۰۰ میلیون تومان از آموزش می‌تواند با سناریوهای مختلفی محقق شود؛ برای مثال فروش ۲۰ نفر با قیمت ۵ میلیون تومان، یا فروش ۱۰۰ نفر با قیمت ۱ میلیون تومان. حتی فروش ۵ مشتری VIP با قیمت ۲۰ میلیون تومان نیز همین هدف را پوشش می‌دهد. در مقابل، فروش ۱۰۰۰ نفر با قیمت ۱۰۰ هزار تومان نیز ممکن است؛ اما به ترافیک و دسترسی گسترده‌تری نیاز دارد.

انتخاب مدل محصول

به طور کلی سه مدل اصلی برای رسیدن به ۱۰۰ میلیون تومان از آموزش وجود دارد:

۱. مشاوره مستقیم

۲. محصول آموزشی ساده مانند ویدیوی پرسش و پاسخ یا فایل PDF

۳. محصول جامع همراه با پشتیبانی

انتخاب مدل مناسب باید بر اساس توان فرد و ویژگی‌های مخاطب انجام شود و سپس تعداد فروش موردنیاز برای تحقق هدف درآمدی محاسبه گردد.

گام پنجم: ساخت پیشنهاد غیرقابل مقاومت

در این گام، طراحی آفر به گونه‌ای انجام می‌شود که مسیر رسیدن به ۱۰۰ میلیون تومان از آموزش ساده‌تر، سریع‌تر و قابل‌اعتمادتر شود و مخاطب برای خرید تردید نداشته باشد.

چطور ارزش محصول را چند برابر کنید

یک آفر قدرتمند برای رسیدن به ۱۰۰ میلیون تومان از آموزش، صرفاً آموزش خام نیست؛ بلکه ترکیبی از محتوا و خدمات جانبی است که اجرای راه‌حل را برای مخاطب آسان می‌کند.

استفاده از چک‌لیست‌های عملی پس از جلسه یا دوره، قالب‌های آماده مانند متن، فرم یا پرامپت‌های کاربردی (مثلاً پرامپت‌های آماده ترجمه یا تولید محتوا با هوش مصنوعی)، ابزارها و منابع کم‌هزینه، تمرین‌های مرحله‌ای همراه با پیگیری، و ارائه ضمانت نتیجه یا بازگشت وجه، همگی ارزش ادراک‌شده آفر را افزایش داده و ریسک خرید را کاهش می‌دهند.

نمونه آفر برای مشاوره

برای دستیابی به ۱۰۰ میلیون تومان از آموزش، به جای ارائه ساده «یک ساعت مشاوره»، می‌توان پیشنهاد کامل‌تری ارائه داد؛ مانند «یک ساعت مشاوره تخصصی + چک‌لیست اجرای عملی + دو قالب آماده کاربردی + یک تماس پیگیری ۳۰ دقیقه‌ای در هفته دوم». چنین آفری به وضوح ارزش قیمت را توجیه می‌کند، تمایز ایجاد می‌کند و نرخ تبدیل را به‌طور محسوسی افزایش می‌دهد.

گام ششم: تولید محتوای روزانه و کسب اعتبار

در این گام، تولید مستمر محتوا به ابزاری برای ساخت اعتماد، تثبیت جایگاه تخصصی و هموار کردن مسیر رسیدن به ۱۰۰ میلیون تومان از آموزش تبدیل می‌شود؛ نه صرفاً افزایش عددی دنبال‌کنندگان.

برنامه ۹۰ روزه تولید محتوا

برای مدت ۹۰ روز متوالی، هر روز حداقل یک محتوای کوتاه منتشر شود که به صورت مستقیم به بخشی از محصول آموزشی یا مشاوره ارائه شده مرتبط باشد. هدف اصلی این برنامه، جذب مخاطب درست و ایجاد اعتبار تخصصی است؛ نه وایرال شدن یا رشد سریع فالوور در روزهای ابتدایی مسیر رسیدن به ۱۰۰ میلیون تومان از آموزش.

بازآفرینی محتوا با هوش مصنوعی

هر محتوای تولید شده باید بازآفرینی شود؛ به گونه‌ای که یک ویدیو به متن، مقاله، فایل PDF و سپس پست‌های متناسب با پلتفرم‌های مختلف تبدیل گردد. ابزارهایی مانند Gemini یا ChatGPT می‌توانند در جستجوی عمیق، بازنویسی و گسترش محتوا نقش کلیدی داشته باشند و این امکان را فراهم کنند که با یک منبع اولیه، چندین نقطه تماس موثر برای رسیدن به ۱۰۰ میلیون تومان از آموزش ایجاد شود.

کانال‌ها و روش‌ها

در اینستاگرام، تمرکز بر انتشار روزانه ویدیوهای کوتاه و کاربردی است. در یوتیوب یا آپارات، ویدیوهای طولانی‌تر و ضبط ویدئوهای وبینارها می‌تواند اعتبار تخصصی را تقویت کند. سایت یا بلاگ به عنوان مرجع اصلی برای ذخیره محتوا و بهبود دیده شدن در گوگل عمل می‌کند و پلتفرم‌های آموزشی نیز با ارائه دوره‌های کوتاه یا رایگان، مسیر دیده شدن و اعتمادسازی را برای تحقق ۱۰۰ میلیون تومان از آموزش هموار می‌کنند.

گام هفتم: مکانیسم فروش و بستن قراردادها

در این گام، تمرکز بر تبدیل علاقه‌مندی مخاطب به خرید واقعی است تا مسیر رسیدن به ۱۰۰ میلیون تومان از آموزش به شکل سیستماتیک و قابل پیش‌بینی طی شود.

تبدیل علائق به فروش

هر فردی که پیام می‌دهد یا پرسشی مطرح می‌کند باید وارد یک مسیر فروش مشخص شود:

۱. ابتدا توضیح کامل آفر

۲. سپس پیشنهاد جلسه ۱۵ دقیقه‌ای رایگان برای ارزیابی نیاز

۳. در نهایت معرفی مدل خرید مناسب.

این جلسات کوتاه نقش کلیدی در تبدیل مخاطب علاقه‌مند به خریدار واقعی دارند و روند فروش را تسهیل می‌کنند.

توجه قیمت و ضمانت

قیمت محصول یا مشاوره باید با نشان دادن ارزش واقعی و ملموس توجه شود. اگر آموزش شما می‌تواند درآمد یا صرفه‌جویی مشخصی برای مخاطب ایجاد کند، لازم است نشان دهید ارزش آن چندبرابر مبلغ پرداختی است. برای کاهش ریسک خرید، ارائه ضمانت بازگشت وجه یا پشتیبانی تلفنی پس از خرید، اعتماد مخاطب را افزایش داده و احتمال موفقیت در مسیر رسیدن به ۱۰۰ میلیون تومان از آموزش را بالا می‌برد.

نکات اجرایی سریع برای شروع همین امروز

- فهرست ۱۰ تخصص را بنویسید و از معیار سه‌گانه عبور دهید تا یک تخصص انتخاب شود.
- نیچ خود را با فرمول «تخصص + نتیجه + مخاطب» مشخص کنید.
- تصمیم بگیرید چه مدلی از کمک می‌دهید: «مشاوره، محصول ساده یا محصول جامع».
- محاسبه کنید برای رسیدن به ۱۰۰ میلیون تومان در ۹۰ روز چند مشتری با چه قیمتی لازم دارید.
- از امروز برنامه ۹۰ روزه تولید محتوا را آغاز کنید و روزانه یک نکته کاربردی منتشر کنید.

• آفر خود را با چک‌لیست، قالب، ابزار و تضمین تقویت کنید.

پایان مسیر و گام بعدی برای مدرسان

رسیدن به ۱۰۰ میلیون تومان از آموزش در ۹۰ روز کاملاً امکان‌پذیر است، مشروط بر آنکه مسیر خود را با دقت و برنامه‌ریزی طی کنید. کلید موفقیت، تمرکز بر خلق نتیجه ملموس برای مخاطب است؛ هرچه نتیجه واضح‌تر و ارزشمندتر باشد، هم توان قیمت‌گذاری افزایش می‌یابد و هم نرخ تبدیل بالاتر می‌رود.

برای مدرسانی که می‌خواهند علاوه بر این اصول، مهارت اجرای حرفه‌ای وبینارها را نیز بیاموزند و جذابیت فروش آموزش‌های خود را چندبرابر کنند، مطالعه مقاله «آموزش جامع برگزاری وبینار حرفه‌ای» در وبسایت مدیرسبز نیز توصیه می‌شود. این مقاله، ابزارها و تکنیک‌های عملی برای اجرای وبینارهای موثر و درآمدزا را در اختیار قرار می‌دهد و مکمل مسیر موفقیت شما در کسب ۱۰۰ میلیون تومان از آموزش خواهد بود.