



Genius Incubator

Модуль: Методология онлайн-курсов

Урок 2: Как составить идеальную программу курса?



Спикер: Алена Платонова





От чего зависит **50% продаж курса?**

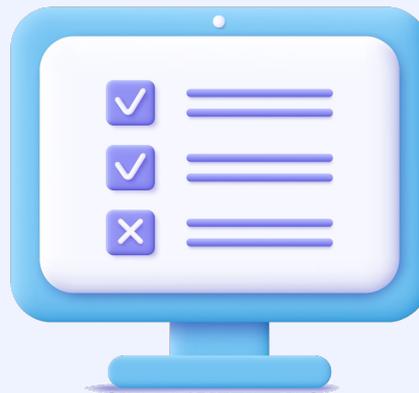




Genius Incubator

От программы

Готовы начать список вопросов?





Genius Incubator

Проанализируйте конкурентов:

-  Какое обучение предоставляют они? 
- Какой формат? 
-  Какие модули и уроки? 
-  Какая практическая часть? 



Всегда анализируйте, что делают друзья по рынку,
но выделяйтесь среди них.



Нет копированию продуктов.





Genius Incubator

Отстраиваться от конкурентов вы будете вашим
экспертом и интервью с ним



Genius Incubator



К какой идеальной точке Б вы хотите привести студентов?

Какой для них будет идеальный конечный результат?





- Сколько времени им понадобится?
- Были ли у вас ученики и сколько учились они?
- Сколько времени в неделю готовы уделять учебе?
- Какая длительность 1 урока?





Genius Incubator

Какие 3-5 этапов нужно пройти человеку,
чтобы прийти в эту точку Б?



Какие базовые знания нужно усвоить, что необходимо
знать, чтобы прийти к конечному результату?



Genius Incubator

Когда возможен первый результат?

Когда я пойму, что система работает?





Genius Incubator



Какие вопросы задают ученики/клиенты
внутри услуги или программы?





Genius Incubator

Что должно быть в курсе, чтобы его захотели купить?

Вот если это будет в продукте, то они отдадут просто любые деньги.

Это создаст такой вау-эффект, что все конкуренты останутся далеко позади.

Какие 10 преимуществ вашего курса перед конкурентами?



Genius Incubator



Каким образом ученики будут проходить практику?

Где, на ком, как они будут практиковаться?

Что им для этого понадобится?





Genius Incubator

Про комьюнити



Как ученики будут общаться между собой, как им помочь упростить этот процесс?





Genius Incubator

А вы спрашивали самих клиентов, что они хотят получить
или у прошлых потоков **обратную связь?**



У каждого модуля должен быть прописан результат:

что человек получит, чему научится, в чем разберется, когда пройдет этот модуль.

Главная ошибка, которую многие совершают

в описании программы — это описание того, что получают клиенты не языком результата, а языком процесса.



“ Вы получите 50 чек-листов и 132 урока по английскому языку, вы не сможете слиться! ”



Genius Incubator

ЛЮДИ ПОКУПАЮТ КОНЕЧНЫЙ РЕЗУЛЬТАТ



Genius Incubator



Вы выучите презент перфект, чтобы говорить о том,
что было в ближайшем прошлом, о своих
достижениях и результатах





Genius Incubator

У результата есть валюта:

Твердая или **эмоциональная**





Александр Рябкин

Сооснователь Genius Marketing

Модуль 6

- Какую вебинарную комнату использовать
- Основные моменты и правила, чтоб не зафакать вебинар
- Как запустить свой вебинар за 5 минут без технических навыков

В результате

Научитесь технически правильно запускать свою онлайн - трансляцию.



Александр Рябкин

Сооснователь Genius Marketing

Модуль 9

- Как снять красивый курс
- Создание презентации
- Монтаж видеороликов
- Работа с камерой

В результате

Сможете создать и наполнить Ваш курс качественным видеоконтентом.



Genius Incubator

Продумайте сначала практику,

а только потом добавляйте теорию



Genius Incubator

Если у вас есть сомнения: “а*нужно ли это добавить”?

Ответ нет.

Чем короче программа курса и длительность обучения

- тем эффективнее. ⚡



Если вы не согласны со мной на предыдущем слайде,

тогда эта информация вам нужна и добавляйте ее как дополнительный материал для студентов, которые любят углубляться в тему



Дополнительные материалы могут быть 2х видов:

- без которых невозможно обойтись
- которые углубляют знания и информацию



Что означает “продающая” программа курса?

- создание презентаций уроков
- как создать презентацию урока, которую досмотрят до конца и поймут смысл информации?
- шапка профиля
- как прописать шапку профиля, которая за 150 символов расскажет ваше позиционирование за 15 секунд?



Формула “продающей” программы

01

Для кого вы пишете?

Кто ваша ЦА? Какие у нее боли и желания? Чего они хотят получить? Какие триггеры на их сработают?

Важно: женщинам важны эмоции и примеры, они цепляются за слова-усилители. Мужчинам, наоборот, важны факты - сухие и по делу



Формула “продающей” программы

02

Говорите с читателем на языке выгод

Что он получит в результате того, что выучит эту тему?

Либо, какой ошибки избежит?



Вода - **враг** продающего текста

Что такое стоп-слова? Это слова-паразиты, выражения, которые не несут никакой смысловой нагрузки: «кроме того», «конечно же», «однако» и др. Увидеть все стоп-слова вам поможет сервис Главред. Также под понятием водности понимаются слова, которые не дают конкретики.

Главред Проверка [Справочник](#) [Биржа](#) [Книга](#) [Лавка](#)

[Чистота](#) [Читаемость](#)

Мы-профессионалы; у **нас** работают **лучшие** специалисты, наша компания - лидер на рынке и т.д. **Все** это штампы, которые уже **всем** надоели. Если хотите донести читателю идею, обрामляйте **ее** фактами. Если компания - профессионал, скажите почему, приведите доводы. Например, агентство по **продаже** недвижимости за 10 лет помогло клиентам продать 5000 квартир с наценкой 15-20% **от** **их** первоначальной стоимости. Здесь **мы** видим и опыт компании, и **ее** возможности, и выгоды для **потенциального** клиента.

7,4 балла из 10 по шкале Главреда

6 предложений
72 слова, 484 знака

14 стоп-слов. Основные проблемы: личное местоимение, необъективная оценка, корпоративный штамп, обобщение



Genius Incubator

Когда я пришла к своей маме с просьбой и спросила ее,
а не ответит ли она мне на мой вопрос.....

Спросила у мамы ответ



Genius Incubator

Уважаемые клиенты !

С 29.09 ЛД будет приостановлен без прекращения обслуживания в связи с техническими работами ОД до 30.09 19:00



Genius Incubator

С 29 по 30 сентября личный кабинет будет закрыт для обновления, но связь работает и вы не заметите этого дня !



Genius Incubator

Ваша учительница ошибалась !



Genius Incubator

Краткость сестра таланта



Где логика?



Если вода - враг текста, то логика - лучший друг.

И вы с помощью программы ведете вашего студента по намеченному плану, где с каждым днем он все ближе к цели и точки Б



Формула продающего текста

ODC (предложение-дедлайн-призыв к действию)

- Как заработать первую 1000 долларов за неделю.
- Как быстро стартовать в МЛМ и разработать план действий.

Неочевидные очевидные советы

01

Продавайте
выгоды, а не
продукт.

02

Пишите о
результате, а
не процессе

03

Больше факта
и цифр

04

Пишите простым
человеческим
языком

05

Размер имеет
значение