

צ'ק ליסט לבחירת נישה/תחום לעסק החדש שלכם **שיעור 3 – קורס ההכנה למכללה למקצועות הידע באינטרנט** **נחמה שור**

מטרת הצ'ק ליסט

אם יש לכם רעיון לקורס דיגיטלי
אם אין לכם שום רעיון לקורס דיגיטלי
אם יש לכם הרבה מדי רעיונות לקורסים דיגיטליים
אם אתם מרגישים לא ממוקדים על תחום אחד כי יש לכם הרבה תחומים.

זה השלב הבא.

בשביל לבחור את הנושא הנכון לקורס שלכם, נושא שיאפשר לכם למצוא עוד נושאים כדי להמשיך לפתח את העסק שלכם, נושא שיהיה לכם הרבה מה לכתוב עליו או לדבר עליו כדי לשווק אותו. אתם צריכים לפתוח קודם את הראש לכל מה שאתם מסוגלים לעשות.

לכל אחד יש דברים שהוא טוב בהם.
יש כאלו שהם טובים בללמד אחרים, ואם אתם כאלו, אז ברוכים הבאים אנחנו עכשיו הולכים לגלות מה אתם יודעים לעשות.

משימה ראשונה – לגלות מה אתם אוהבים לעשות

קחו את הזמן בשביל המשימה הזאת,
אפילו כמה ימים שיהיו לכם לפחות 20 תחומים.

- מה מעניין אתכם?
- מה אתם יכולים לעשות עבור אחרים בצורה טובה?
- מה אתם אוהבים לעשות בזמנכם הפנוי?
- מה אהבתם לעשות בעבר והפסקתם כי אין לכם זמן פנוי?
- כל קורס וחוג שלמדתם בו אי פעם?
- איזה ספרים אתם קוראים?

תכינו רשימה ארוכה, ככל שהיא תהיה יותר ארוכה אחר כך תצטרכו לצמצם אותה אבל אתם תהיו יותר בטוחים בה.

עכשיו שימו לב,
בשלב הראשון יעלו לכם כל הדברים שאתם חושבים כרגע שיהיו טובים עבור העסק החדש שלכם, אבל בשלב השני כשתחזרו לרשימה עוד כמה ימים, תגלו שיש דברים חדשים שאולי הרבה יותר מסעירים אתכם ולא חשבתם עליהם עד עכשיו כי הייתם נעולים על תחום אחר.

אחרי כמה ימים, כשיש לכם רשימה טובה וארוכה של תחומים שבהם אתם טובים ויכולים ללמד, זה השלב שבו צריך לצמצם קצת.

תסתכלו על הרשימה שעשיתם ותתחילו לסמן מ-1-3 מה התחומים שבאמת הכי מעניינים אתכם

1. הכי מעניין
2. אני יכול להסתדר
3. היה נחמד פעם אבל עכשיו מעדיף בלי

- אם הרשימה שלכם מונה 3-5 תחומים, אתם בדיוק בטווח הרצוי.
- אם הרשימה שלכם גדולה תסמנו שוב מ-1-3 מתוך מה שנשאר
- אם הרשימה שלכם קטנה מ-3 תחזרו לרשימה הגדולה, ותבדקו מה עוד מעניין אתכם.

משימה שניה – לפתח את הנושאים לתחום שלכם

קחו לעצמכם זמן גם למשימה הזאת, מיומנות של פיתוח נושאים לקורסים דיגיטלים. מותר להעזר בגוגל 😊

על כל אחד מהתחומים שנשארו ברשימה הקודמת להמציא 20-30 נושאים של קורסים דיגיטלים.

כך שבסוף תהיה לכם רשימה של 100 נושאים לקורסים דיגיטלים בסך הכל עם כל התחומים שלכם.

חשוב שיהיו לכם 100 נושאים כבר עכשיו, זה יעזור לכם גם למצוא מה מעניין את הקהל שלכם, וגם זה יעזור לכם בשלבים יותר מאוחרים של פיתוח העסק שלכם, כך תדעו איזה קורסים פוטנציאליים נוספים אתם יכולים לעשות, וכמובן יהיה לכם גם רעיונות לתכנים לשיווק הקורסים שלכם.

משימה שלישית – לצמצם

כן, אחרי שעשיתם רשימה גדולה, אתם לא זורקים אותה לפח, אתם רק צריכים לצמצם אותה קצת.

וקודם כל, אתם צריכים לראות מה התחום שהכי מעניין אתכם מבין 3-5 התחומים שבחרתם. על מה היה לכם הכי הרבה נושאים לקורסים?

אתם שומרים את כל הרעיונות האלו, לא לגעת בהם הם רעיונות טובים.

עכשיו אתם חייבים לצמצם את הנושאים שלכם לנושא אחד בלבד.

למה עשינו רשימה כזאת גדולה בשביל נושא אחד?

כדי למצוא את הנושא הכי בוער, בלי לעשות מיליון קורסים כדי לגלות את זה.

הצימצום בשלב הזה הוא של התחום/נישה שלכם בלבד. את צימצום הנושא תעשו אחרי המחקר שיהיה לכם בשיעור 4.

טכניקה לצימצום

להשוות כל פעם שני דברים בלבד מתוך הרשימה.
קחו את 3-5 התחומים.
תשוו את הראשון לשני – אם היו מכריחים אתכם לבחור עכשיו או שמשוהו נורא יקרה,
במה הייתם בוחרים?
מה שהורדתם הולך לצד, ולא חוזרים אליו יותר.
מה שנשאר משווים לדבר הבא,
עד שנשארים עם תחום אחד

אני אוהבת לעשות קורסים דיגיטלים, אני חיה ומתפרנסת מזה כבר הרבה שנים,
ואני לא רואה את עצמי מחליפה את סגנון החיים שהקורסים הדיגיטלים מאפשרים לי
לחיות בשום צורה אחרת.

האם גם אתם רוצים לבנות לעצמכם את הנכסים הדיגיטלים שלכם שיעבדו בשבילכם
במשך שנים?

השקעות של זמן וכסף שעשיתי לפני שנים ממשיכות להניב לי הכנסה כל הזמן.
זה כמו בניין שנבנה לאט לאט, וכל פעם יש עוד ועוד הכנסות משכירות של דירות שאתם
קונים.

השאלה היא האם אתם מוכנים להשקיע את מה שצריך.
אם כן, אז תמשיכו לשיעור הבא, ותבררו מהו התחום/נישה שלכם, מה אתם יכולים
להוסיף לעולם הזה כך שאנשים ירצו לשמוע את מה שיש לכם להגיד, וכמובן גם לשלם
לכם על זה.

ואם אתם מרגישים מוכנים, זה הזמן להצטרף למכללה למקצועות הידע באינטרנט
ולהתחיל לעשות את העבודה האמיתית, לבנות את הקורס שלכם ולהכין את התשתיות
השיווקיות שלכם.

[הנה כאן אתם יכולים להצטרף עכשיו לחשבון התנסות בשקל ליום למשך 14 ימים.](#)