

צ'ק ליסט לבחירת נושא לזהט שהלקוחות שלכם מחפשים **שיעור 4 – קורס ההכנה למכללה למקצועות הידע באינטרנט** **נחמה שור**

מטרת הצ'ק ליסט

עכשיו הולכים לבדוק בשטח את הרעיונות לקורסים שלכם, כדי לבדוק מה מהם תואם גם למה שהלקוחות שלכם מחפשים.

בשיעור הקודם צימצמנו את הנישות, ועכשיו אתם עם נישה אחת בלבד, שיש לה לפחות 20 נושאים שאתם הבאתם.

עכשיו הזמן לראות מה קורה בשטח.

והדרך הטובה ביותר היא לבדוק מה אנשים שואלים, כל שאלה יכולה להיות התחלה של קורס, פוסט, או סתם ציטוט ברשת חברתית.

השאלות האלו הן השפה של הלקוח שלכם, וגם הם אומרים לכם בדיוק מה הם מחפשים ומה כואב להם.

עיקר המשימה

- להתחיל מגוגל – מה גוגל מציע בתור שאלות של חיפוש נפוצות בתחום שלכם?
- יוטיוב – אילו סרטונים קיימים בתחום הזה?
- פייסבוק – איזה קבוצות יש בתחום הזה?
- איזה דפים יש בפייסבוק בתחום הזה?
- האם יש חשבונות פעילים באינסטגרם בתחום שלכם?
- איזה רשתות חברתיות נוספות יכולות להיות רלוונטיות?
- מי הקולגות שלכם לעתיד – מה הם כותבים בבלוג שלהם באתר?
- איזה קורסים קיימים בתחום שלכם?
- איזה ספרים קיימים בתחום שלכם?

מה עושים עם כל השאלות

- רשימה של כל השאלות שאתם נתקלים בהם בדרך
- עדיף שאלות שאנשים שאלו
- נושאים של קורסים שעונים על שאלות נפוצות – באתרים מסויימים אפשר לבדוק כמה קנו את הקורס
- שאלות שאנשים שואלים בפורומים אלו השאלות הנפוצות ביותר
- לבדוק מה קורה בעברית, אבל כדאי גם לבדוק את השטח באנגלית

אם יש לכם רשימת תפוצה

- אם אלו הלקוחות הרלוונטיים לתחום שלכם
- תשאלו אותם, מה השאלה שהכי מטרידה אותם כרגע בתחום X.
- יכול להיות שלא תקבלו הרבה תשובות...
- אם יש לכם זמן אז גם אפשר לדבר ממש עם לקוחות ולשמוע ישירות מהם, על מה הם היו משלמים כדי לקבל תשובות

אתם מחפשים תחרות – אם אין תחרות תתרחקו מהנישה הזאת, כניראה שגם לא יהיו לקוחות.

- אנשים שכבר רגילים לקנות קורסים דיגיטלים בתחום מסויים, יקנו עוד קורסים גם בעתיד.
- אם אין לכם תחרות בתחום שלכם, כנראה שזה תחום שעדיף להתרחק ממנו.
- יש מעט מאד מקרים שבהם אפשר להצליח בתחום שאנשים לא מתעניינים בו

השלב הבא לפני הצימצום הסופי

ללכת ולבדוק כמה אנשים קונים היום קורסים דיגיטלים בתחום שלכם. ומי המתחרים הישראלים שלכם.

- אם הקורס שלכם בעברית, אתם חייבים לבדוק שיש לכם מתחרים ישראלים. גם אם לא תדעו כמה קורסים הם מוכרים
- בדיקה נוספת כדאי לעשות באתרי קורסים באנגלית שיש בהם נתונים שקופים על כמות הסטודנטים בכל קורס
- לדעת שהנתונים האלו לא משקפים את מה שיקרה לקורס הישראלי שלכם...

צימצום לנושא אחד לוחט

המטרה שלכם כרגע היא להוציא קורס ראשון בלי להשקיע בו שנים של עבודה. ולכן חשוב שהנושא הראשון שלכם יהיה מדויק לרמת השאלה.

- בחנו את הרשימה שעשיתם לפני הבדיקות
- בחנו את רשימת השאלות שאספתם
- בחנו את הנתונים מהקורסים הנמכרים ביותר באתרי הקורסים?
- האם יש הקבלה בין הרשימות?
- איזה שאלה חזרה בוריאציות שונות ברשימת השאלות שאספתם?

כמו בצימצום של התחום / נישה שלכם. גם כאן, צמצמו על ידי מספור באותה דרך. ואחר כך צמצמו ל3 שאלות בלבד.

- האם יש קשר המשכי בין השאלות שנשאלו?
- סדרו את השאלות לפי התקדמות התוכן – מה השאלה שצריכה להשאל לפני האחרת?

קיצור דרך – לאנשים שיש להם רשימת תפוצה פעילה ומגיבה (רצוי של כמה מאות לפחות)

- אם יש לכם רשימת תפוצה פעילה ומגיבה
- בזאת שאתם כבר מוכרים לה היום דברים אחרים!
- אפשר לשאול אותם מה מעניין אותם ללמוד
- לעשות על זה וובינר מכירה – ולמכור את הקורס הראשון לפני שהוא מוכן!!!!
- לעשות שידור חי או הקלטה ללא קהל בתאריך מסויים אחרי שיש לכם כבר מכירות עבור אלו שקנו
- לקבל פידבק ולתקן את מה שהרוכשים הציעו
- לצאת החוצה שוב, ולמכור את הקורס במחיר יותר גבוה

• כל התהליך הזה שוב ושוב עד שיש לכם מערכת קורסים

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.](#)