

## **צ'ק ליסט לבניית חזון לעסק דיגיטלי מבוסס קורסים דיגיטליים שיעור 2 – קורס ההכנה למכללה למקצועות הידע באינטרנט נחמה שור**

### **מטרת הצ'ק ליסט**

להבין קורסים דיגיטליים זה קל, לבנות מזה עסק משגשג שמביא לקוחות וכסף באופן קבוע ואוטומטי (לא פאסיבי) זה כבר סיפור אחר.

רוב האנשים נכנסים לעסק של קורסים דיגיטליים מהסיבות הלא נכונות. וכדי לחסוך לכם כסף על בניית עסק שלא מתאים לכם, חשוב לבנות חזון לעסק שלכם. מה הייתם רוצים שיקרה איתו.

כדאי לכתוב את הכל, זה יעזור לכם להגיע למסקנה מהו התחום/נישה המתאימים לכם, וכמובן שמזה תוכלו לגזור אחר כך את הנושא הבוער ביותר כדי שלקוחות ירצו לקנות את הקורסים שלכם.

הנה השאלות שאתם צריכים לשאול את עצמכם:

### **מה המקום של העסק החדש שלכם בחיים שלכם כרגע?**

- האם אתם עדיין שכירים או עובדים בעסק השני שלכם במקביל לפיתוח העסק הזה?
- האם העסק הזה הולך להחליף אחד מהם או שזה יהיה בנוסף?
- האם העסק הזה מחובר לעסק השני שלכם או שזה לגמרי מנותק (וזוה בסדר גמור)?

### **מה גובה ההכנסה שאליה אתם רוצים להגיע?**

זו השאלה העיקרית – תנו מספר ברור לעצמכם ועכשיו לחישוב:

- כמה יעלה קורס אצלכם?
- כמה קורסים אתם רוצים להוציא כך שלקוח אחד יכול לקנות יותר מפעם אחת?
- כמה לקוחות צריכים לקנות את הקורס שלכם בחודש כדי להגיע להכנסה שלכם?
- כמה לקוחות חדשים צריכים להכנס לעסק כדי לקנות לפחות קורס אחד?
- כמה לקוחות ותיקים יקנו קורסים מתקדמים?

## כמה זמן יש לכם להשקיע בעסק החדש שלכם?

- אם יש לכם מעט זמן בשבוע להכין את הקורס שלכם התוצאה תגיע יותר לאט.
- תפתחו עכשיו את היומן שלכם, ותבדקו מתי אתם יכולים לעבוד על העסק הזה בשקט?
- איזה שעה בשבוע תוקדש לו במיוחד?
- מה יכול להפריע לכם להתמקד בהכנת הקורס ואיך אתם יכולים למנוע מהדברים האלו להכנס לזמן הכנת הקורס שלכם?
- המלצה שלי, לפחות 8 שעות בשבוע כדי להגיע לתוצאה בזמן סביר

הנה רשימה של דברים שתצטרכו לעשות כדי להקים את העסק החדש שלכם, כך שתוכלו לתכנן את הזמן שלכם.

- למידה – איך עושים קורסים, איך משווקים, איך משתמשים בטכנולוגיה
- זמן שיווק – זה ידרוש את רוב הזמן שלכם, שיווק מתחיל מהיום שבו אתם חושבים על הכנת קורס דיגיטלי. עוד הרבה לפני שהקורס מוכן
- זמן הכנה של הקורס עצמו
- זמן לטיפול במכירות נכנסות – כשזה יגיע תצטרכו לדבר בטלפון עם לקוחות פוטנציאליים שירצו לקבל תשובות מאדם אמיתי ולא מאחורי מסך.
- זמן להכנת חומרים שיווקים – מסרים לרשימה, מדריכים, וובינרים וכו'.
- זמן לטיפול בטכנולוגיה ובכל מה שמשתבש בדרך

## איזה נכסים כבר היום נמצאים אצלכם?

- איזה מיומנויות כבר קיימות אצלכם (מכירות / טכנולוגיה / בניית תוכן)
- תשתיות שיווקיות באינטרנט – (רשימת תפוצה / ערוץ יוטיוב / דף פייסבוק עם עוקבים פעילים / אתר פעיל בגוגל)
- מה אתם עושים היום שקשור לתחום הקורס שלכם שיכולים להגיע דרכו לקוחות ראשונים לקורס

## מי יקנה את הקורס שלכם?

כדי שתוכלו להמשיך הלאה חשוב שתגדירו לעצמכם בגדול, מיהם הלקוחות שלכם, את ההגדרה המדויקת יותר תעשו כאשר תדעו בדיוק מה הנושא של הקורס שלכם.

- באיזה דרכים אתם רוצים ומוכנים לשווק את הקורס שלכם?
- האם יש לכם לקוחות פעילים היום שהם יכולים לרצות את הקורס שלכם?
- האם הקהל שיש לכם רלוונטי לתחום של הקורס או שזה קהל אחר ממה שיש לכם היום?

## האם יש לכם כסף להשקיע בעסק החדש שלכם?

אפשר להוציא קורסים דיגיטלים עם השקעה כספית נמוכה, אבל יש דברים שאי אפשר להמנע מהם. ואתם חייבים לקחת אותם בחשבון (למרות שלא ממש מדברים עליהם)

- עלויות למידה – קורסים, עזרת מנטור או יועץ, ספרים, מנוי למכללה
- אתר קורסים / אתר שלכם – מנוי חודשי או עלויות בניית אתר לקורסים.
- חברת דיוור – חובה בשביל לבנות את רשימת התפוצה שלכם
- פרסום ושיווק – עלויות שניתן בהתחלה לותר עליהם ולעשות דברים עם שיתופי פעולה. לאורך זמן זה כבר יגיע.
- עזרה טכנולוגית נקודתית – בעריכה או דברים מהסוג הזה (לא מומלץ לבנות את כל הקורס שלכם על עזרה של אנשים אחרים, ביחוד לא את הקורס הראשון)

רק אתם יכולים להחליט על מה להוציא את הכסף שלכם.

אלו סדרי העדיפויות שלי:

- למידה של תכנים חדשים שיקדמו יותר מהר את המכירות
- תשתיות בסיסיות לעסק הדיגיטלי
- פרסום ושיווק
- עזרה עם טכנולוגיה

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.](#)