

Как создать онлайн-курс



<https://navika.pro/infobiznes/courses/kak-sozdat-onlajn-kurs>

Содержание

1. Выбор оборудования и программного обеспечения	3
2. Определение своего рынка	4
3. Выбор содержания онлайн-курса	5
4. Создание онлайн-курса.....	6
5. Размещение онлайн-курса	8
6. Реклама курса.....	9

1. Выбор оборудования и программного обеспечения

1.1. ПРИОБРЕТИТЕ МИНИМАЛЬНЫЙ НАБОР ОБОРУДОВАНИЯ И ПРОГРАММНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ ДЛЯ СОЗДАНИЯ КУРСА.

1.2. ВАМ ПОНАДОБИТСЯ МИКРОФОН-ПЕТЛИЧКА (САМЫЙ ПОПУЛЯРНЫЙ ВАРИАНТ — НЕДОРОГИЕ МОДЕЛИ AUDIOTECHNICA ИЛИ СТАНДАРТНАЯ ГАРНИТУРА APPLE).

1.3. УСТАНОВИТЕ ДЛЯ ЗАПИСИ АУДИО БЕСПЛАТНУЮ ПРОГРАММУ AUDACITY.

1.4. ВЫБЕРИТЕ ДЛЯ ЗАПИСИ И МОНТАЖА ВИДЕО БЕСПЛАТНУЮ ИЛИ УСЛОВНО ПЛАТНУЮ ПРОГРАММУ:

- SonyVegas;
- Movavi;
- FastStone;
- iMovie;
- Quicktime;
- Movie maker.

2. Определение своего рынка

2.1. ЗАПИШИТЕ ОТВЕТЫ НА СЛЕДУЮЩИЕ ВОПРОСЫ:

— Кто те люди, которые придут к вам обучаться? Знаете ли вы их?	
— Есть ли среди ваших друзей те, кому был бы полезен ваш курс? Кто эти люди?	
— Каким знаниям, навыкам, опыту вы обучаете? Каким людям интересно научиться этому?	
— Вы создали свой курс на основе потребностей рынка? Как вы узнали, что людям нужно именно это? Что привело вас к идее, что у какой-то группы людей есть та потребность, которую вы можете удовлетворить?	
— Какие проблемы людей вы решаете? За какой результат они захотят платить деньги?	
— Каким образом ваш курс поможет решить эту проблему? Почему предложенное именно вами решение имеет для них ценность достаточную, чтобы отдать вам деньги?	
— Ваш материал для начинающих, средних или продвинутых?	
— Будет ли это фундамент знаний для неофитов или же это курс, который стоит на ступень выше всех базовых обучающих программ?	
— Какое уникальное торговое предложение вы делаете?	
— Будете ли вы давать людям результат или увлекательный процесс?	

3. Выбор содержания онлайн-курса

3.1. ОТВЕЬТЕ ПИСЬМЕННО НА ВОПРОСЫ:

— В чем ваша экспертность, чему вы можете научить?	
— Какие проблемы у людей существуют в вашей сфере деятельности? С чем вы сталкивались за время своей карьеры? Каких измеримых, желаемых результатов вы добились в своей жизни, в бизнесе?	
— Пришлось ли вам столкнуться с какими-то сложностями, которые вы преодолевали долго и тяжело, зато теперь можете показать другим короткий путь решения этой проблемы?	
— Какие ваши проекты, технологии, системы, процессы могут помочь другим людям? Есть ли у вас знания, навыки, за которые другие люди будут платить вам?	
— Есть ли у вас какая-то отработанная система, приносящая результаты?	
— Что вы делаете хорошо, с чем другие могут испытывать трудности?	
— Что вы любите делать так сильно, что теряете счет времени? Чем вы будете заниматься, даже бесплатно, с удовольствием?	
— Есть ли люди, проблему которых решает ваш курс, где они присутствуют онлайн? Есть ли на продающей площадке с курсами отдельная категория на эту тему, подписаны ли на нее люди?	
— Продает ли кто-то еще на этой площадке курсы по вашей теме?	

3.2. ПРОВЕРЬТЕ КОЛИЧЕСТВО ПРОДАЖ И РЕЙТИНГИ ВАШИХ КОНКУРЕНТОВ. НАЙДИТЕ ТО, ЧТО НЕ ОСВЕЩЕНО В ДАННОЙ ТЕМЕ И ЧТО ВЫ ОТЛИЧНО ЗНАЕТЕ.

3.3. ЗАПИШИТЕ ЭТО КАК СВОЕ КОНКУРЕНТНОЕ ПРЕИМУЩЕСТВО И ЧАСТЬ УНИКАЛЬНОГО ТОРГОВОГО ПРЕДЛОЖЕНИЯ.

4. Создание онлайн-курса

4.1. СОЗДАЙТЕ СОДЕРЖАНИЕ СВОЕГО КУРСА В СООТВЕТСТВИИ СО СХЕМОЙ.

1. Введение. Вводный материал, приветствие, краткая биография и т.д.

1. Кто вы и что вы предлагаете.
2. Почему этот курс нужен людям и что они получают в результате.
3. Что им нужно для курса — какие инструменты, материалы, оборудование и т.д.
4. Что им надо знать перед стартом, какие навыки или знания требуются.
5. Как организован курс, чего людям ожидать.
6. Как они могут задать вопрос, если что-то непонятно.

Создайте проморолик в качестве вступительного видео. Озвучьте в нем ответы на вышеизложенные вопросы.

2. Основная часть курса.

Разбейте материал на 3–5 модулей, а затем каждый внутренний модуль разделите еще на 3–5 частей по изучаемым темам.

Запишите, какие знания получают ваши ученики, какую цель вы ставите перед ними. Как вы будете объяснять им эту тему? Какие примеры из жизни, видеоматериалы, графику, чек-листы, рабочие тетради, вопросы, аналогии использовать, чтобы помочь ученикам понять тему?

Модуль 1	Модуль 2	Модуль 3	Модуль 4	Модуль 5
1				
2				
3				
4				
5				

3. Заключение.

Краткое резюме курса.

Поздравьте ученика, что он дошел до конца, так как не всем удастся пройти курс.

Посоветуйте ему, что делать дальше.

Предложите ученикам другие ваши курсы по этой теме, более продвинутые.

4.2. ПОДЕЛИТЕ КУРС НА ВИДЕОУРОКИ В ФОРМАТЕ 5, 10, 20 МИНУТ.

4.3. Для съемки создайте карточки с подсказками. Напишите короткие фразы или список пунктов, напоминающий вам основные темы. Либо используйте белую доску, посередине которой установите камеру, а по краям набрасываете тезисы, которые будете озвучивать на видео.

4.4. ПРОТЕСТИРУЙТЕ, КАК ВАМ БУДЕТ УДОБНО ЧИТАТЬ, КАКИМИ ДОЛЖНЫ БЫТЬ ВЕЛИЧИНА ТЕКСТА, КОМФОРТНОЕ РАССТОЯНИЕ. ЗАПИШИТЕ СЕБЯ НА ВИДЕО, ПОСМОТРИТЕ НА ДВИЖЕНИЯ ГЛАЗ.

Зум. Посмотрите, как удалять и приближать камеру.

Фокус. Выясните, какая настройка фокуса необходима для того, чтобы вы четко смотрелись в кадре.

Аудио. Убедитесь, что микрофон работает. Подсчитайте количество времени, на которое хватает батарейки.

Баланс белого. Перед съемкой подержите перед лицом белый лист, чтобы камера на основе белого различала остальные цвета.

Застолбите место, на котором вы стоите. Положите на него стикеры, чтобы всегда возвращаться к исходной точке съемки.

4.5. СДЕЛАЙТЕ МИНИМАЛЬНЫЙ МОНТАЖ С ПОМОЩЬЮ ПРОГРАММЫ MOVAVI ИЛИ iMOVIE.

5. Размещение онлайн-курса

5.1. РАЗМЕСТИТЕ СВОЙ КУРС НА ЛЮБОМ ИЗ ПОРТАЛОВ:

- Udemy;
- Coursera;
- «Самопознание»;
- GetCourse.

5.2. ТАКЖЕ ВЫ МОЖЕТЕ ИСПОЛЬЗОВАТЬ ЗАКРЫТУЮ ГРУППУ FACEBOOK И НАСТРОЙКИ МЕНЮ «ОБУЧАЮЩИЕ МОДУЛИ».

5.3. ЕСЛИ У ВАС ЕСТЬ СОБСТВЕННЫЙ САЙТ, ВЫ МОЖЕТЕ СДЕЛАТЬ ЗАКРЫТЫЕ РАЗДЕЛЫ, ДОСТУП К КОТОРЫМ ОТПРАВЛЯЕТЕ ЛИЧНО ПОСЛЕ ОПЛАТЫ КУРСА.

5.4. ЕСЛИ У ВАС ЕСТЬ НИ ОДНОГО КУРСА НА UDEMY, СДЕЛАЙТЕ ТЕСТОВОЕ ВИДЕО НА 1–3 МИНУТЫ КАК ОБРАЗЕЦ И ОТПРАВЬТЕ НА МОДЕРАЦИЮ.

5.5. ВСТУПИТЕ В ГРУППЫ UDEMY В FACEBOOK.

6. Реклама курса

- 6.1. Проанализируйте рекламу и посадочные страницы похожих курсов.
- 6.2. Запишите, что вам понравилось / не понравилось в рекламе этих курсов.
- 6.3. На основе анализа создайте свою посадочную страницу.
- 6.4. Запишите цели вашего курса в виде списка буллетов.
- 6.5. Запишите, для кого предназначен этот курс.
- 6.6. Напишите, какие результаты дает ваш курс.
- 6.7. Опишите кратко программу вашего курса и те результаты, которые получают ученики.
- 6.8. Сделайте краткое и подробное описание курса.
- 6.9. Подберите с помощью сервисов фотостока картинки для оформления посадочной страницы и рекламных объявлений.
- 6.10. Создайте рекламный ролик:
 - кратко представьтесь;
 - объясните основную идею;
 - перечислите выгоды;
 - объясните кратко основные темы, которые раскрываются на курсе;
 - озвучьте призыв к действию.
- 6.11. Запустите таргетированную рекламу в соответствии с руководством.
- 6.12. Изучите руководство по онлайн-запускам курсов.