**Hướng dẫn cách tạo và bán khoá học online hoặc sản phẩm số từ kiến thức và kỹ năng của bạn**

**Đây Là Hướng Dẫn Đỉnh Cao Của Hoàng Bá Tầu Giúp Bạn Tạo Và Bán Khóa Học Online Hiệu Quả Nhất. Đúng Vậy, Bạn Hoàn Toàn Có Thể Biến Kiến Thức, Kỹ Năng, Tài Năng, Đam Mê Của Bạn Thành Một Công Việc Kinh Doanh Online Tự Do Về Thời Gian Và Tạo Ra Dòng Thu Nhập Đáng Mơ Ước Trên Internet. Đọc bài viết này và bạn sẽ được hướng dẫn. Ngoài ra, bạn có thể xem video đào tạo tôi chia sẻ cách tôi giúp mọi người tạo ra 20, 50, 100 triệu thậm chí nhiều hơn mỗi tháng.**

[**Yes! Gửi Video Cho Tôi Xem**](https://funnelcrm.online/mini-training?utm_source=rmk.vn&utm_medium=blog-post&utm_campaign=mini-webinar&utm_content=huong-dan-tao-khoa-hoc&utm_term=cta-in-post)

Trong một chương trình đào tạo trực tiếp về kinh doanh của tôi, tôi đã đặt tiêu đề: ***Làm thế nào để xây dựng một công việc kinh doanh online tạo ra 5.000 USD trong vòng 2 tháng ngay cả khi bạn là người mới bắt đầu hoặc chưa có nhiều vốn?***

Tôi biết tiêu đề này sẽ làm cho những người tham gia và ngay cả bạn thực sự ngạc nhiên, và có đôi chút nghi ngờ, nhưng tôi muốn đặt tiêu đều như vậy để khẳng định với bạn rằng, bạn hoàn toàn có thể làm được điều đó, thậm chí bạn còn làm được nhiều hơn thế.

Ở đây tôi muốn chia sẻ cho bạn một công việc kinh doanh, một cơ hội mới và cách thức triển khai nó trong thực tế để giúp bạn có thể có được *một công việc kinh doanh vừa mang lại cho bạn thu nhập mong muốn, vừa đưa bạn thoát khỏi những công việc nhàm chán bó buộc 9 tiếng mỗi ngày và bắt đầu tận hưởng cuộc sống đúng như bạn mong muốn*. Làm việc ở bất cứ nơi đâu, bất cứ khi nào, và có tiền ngay cả khi bạn dành thời gian chơi với người thân hoặc bạn bè.

Đây hoàn toàn không phải lời nói phóng đại, nó là thực tế bởi nhiều người bạn của tôi đã làm được, tôi cũng đã làm được.

Bạn không cần phải có bằng đại học về kinh doanh, không cần bằng MBA để có thể bắt đầu kinh doanh online, bạn cũng không cần phải có nhiều vốn, bạn cũng không cần có những mối quan hệ đặc biệt mới có thể bắt đầu công việc kinh doanh online.

Với một số vốn nhỏ và một chút ít thời gian thôi, bạn đã có thể tạo ra một doanh nghiệp online, thậm chí tự động để phục vụ nhiều người trên Internet. Sẽ có hàng chục, hàng nghìn, thậm chí hàng chục nghìn người sẵn sàng trả tiền cho bạn nếu bạn có thể giúp họ giải quyết vấn đề.

Có thể bạn nghĩ bạn có đủ kỹ năng để dạy học, dạy yoga, dạy excel, bạn giỏi đưa ra lời khuyên cho các mối quan hệ, bạn có kỹ năng về tài chính hay bất cứ một kỹ năng nào khác như thời trang, làm đẹp; gần như bất cứ kỹ năng nào trong bất cứ lĩnh vực nào, miễn là những gì bạn có đủ để trở thành một công việc kinh doanh online đầy lợi nhuận.

Sau đó bạn sẽ mở ra một doanh nghiệp online để có được lợi nhuận như bạn mong muốn, và gần như tự động, tôi biết bởi vì tôi đã làm được điều đó, những người bạn của tôi đã làm được điều đó, học viên của tôi đã làm được điều đó và tôi ở đây để chỉ cho bạn cách thức làm được điều tương tự.

**Tôi Là Ai?**

Tôi là Hoàng Bá Tầu và tôi đã từng làm marketing, triển khai chiến lược marketing cho rất nhiều những đơn vị khác nhau như Life University, Success Oceans, tổ chức nên những chương trình đào tạo với hàng ngàn người tham dự.

Hiện tại tôi là sáng lập của Rainmaker Genius, và tôi đã triển khai chiến lược marketing cho hàng chục doanh nghiệp trong lĩnh vực bất động sản, sức khỏe, răng hàm mặt, giáo dục đào tạo, dược phẩm… Tôi cũng thường xuyên được mời chia sẻ tại những sự kiện lớn về marketing và kinh doanh khác nhau cùng với những bậc thầy như John C.Maxwell, Brian Tracy, Peng Joon, Neil Patel, Mark Victor Hansen, Shark Phạm Thanh Hưng…

*(Tôi giảng dạy và chụp chung cùng John C. Maxwell và những diễn giả nổi tiếng trong sự kiện)*

**Tại sao bắt đầu một công việc kinh doanh khóa học online hoặc sản phẩm số từ kiến thức và kỹ năng của mình?**

Lúc tôi còn đang là một sinh viên, tôi thường xuyên trong tình trạng nợ tiền người khác và tôi đã cố gắng tìm cách trả tiền bằng việc kiếm tiền online.

Tôi bắt đầu học được rằng, có nhiều người kiếm tiền online bằng cách xem quảng cáo, bấm vào quảng cáo hoặc nhập mã captcha – những hình thức kiếm tiền online rất vất vả khác. Vì vậy tôi cũng làm theo họ và tôi đã mất rất nhiều thời gian làm những gì họ dạy để kiếm được một chút ít tiền từ online.

*Công Việc Kiếm Tiền Online Đầu Tiên Của Tôi*

Và rồi một điều tồi tệ đã xảy ra với tôi, khi mà hệ thống nơi tôi đang kinh doanh online họ lừa tôi, họ không trả tiền cho tôi. Tôi mất tất cả công sức trước đó, mọi thứ với tôi gần như đổ vỡ.

Sau đó tôi tình cờ lang thang trên mạng tìm kiếm những giải pháp, tìm kiếm những lời khuyên khác, thật tình cờ tôi đọc được một bài viết bằng tiếng anh, nói về việc làm thế nào để kiếm tiền bằng tài năng, đam mê hoặc kiến thức của mình.

*Căn Phòng Bắt Đầu Công Việc Kinh Doanh Online Của Tôi*

Tôi làm theo những hướng dẫn đó, đóng gói tất cả những kiến thức của mình thành một bộ tài liệu chia sẻ về NLP (khoa học về thành công) và bán nó với giá 7 USD. Chỉ trong vòng một buổi tối tôi đã bán được 52 bộ tài liệu và thu được 364 USD, một con số rất tuyệt vời với tôi ở thời điểm đó, từ lúc đó, tôi nhận ra rằng kinh doanh sản phẩm thông tin từ kiến thức, kỹ năng mà mình có chính là cơ hội dành cho mình.

*Sản Phẩm Online Đầu Tiên Của Tôi*

Trong vòng hơn hai năm qua khi áp dụng hệ thống này, tôi đã có được những kết quả rất khả quan. Mỗi tháng rất nhiều người trả cho tôi ở nhiều mức khác nhau như 9,95 USD; 19 USD; 27 USD; 38 USD; 49$, 197$, 997$, 15000$, 25000$.

Đây chính là cơ hội dành cho bạn, dành cho những người đang kinh doanh bởi nó chắc chắn là một mảnh đất rất màu mỡ nếu như bạn có tài năng, kiến thức, đam mê và muốn Marketing tài năng của mình để kiếm tiền từ đó, để giúp đỡ những người bạn có thể giúp đỡ.

*Số Tiền Đầu Tiên Tôi Thu Được Khi Kinh Doanh Online*

Thậm chí nếu giả sử bạn chưa có tài năng, bạn hoàn toàn có thể hợp tác với những người có tài năng khác, để có thể Marketing tài năng của họ, để có thể giúp đỡ những người khác và kiếm được nhiều tiền hơn, tạo ra công việc kinh doanh hiệu quả hơn và sống cuộc sống mà bạn mong muốn. Giống như trường hợp của bạn tôi, Tô Hải Đoàn, đã làm với thương hiệu Nguyễn Hiếu Yoga.

*Bạn Tôi, Tô Hải Đoàn Đã Marketing Thành Công Cho Nguyễn Hiếu Yoga Và Có Thu Nhập Đáng Mơ Ước*

Trước khi tôi bắt đầu chia sẻ với bạn những kiến thức về xây dựng doanh nghiệp kinh doanh khoá học online và sản phẩm số, tôi có một số lời cảnh báo dành cho bạn. Đầu tiên, kết quả mà tôi tạo ra không phải tự nhiên có. Với hướng dẫn này bạn sẽ biết được tư duy đúng nhất để bắt đầu kinh doanh online, bắt đầu phát triển doanh nghiệp mà cho phép bạn có cuộc sống mơ ước, chỉ cần một chiếc máy tính và internet để làm việc ở bất cứ nơi đâu bạn muốn.

*Khách Hàng Đặt Hàng Trong Ngày Tôi Ra Mắt Sản Phẩm*

Một khi doanh nghiệp của bạn được thiết lập, bạn có thể tự động hóa nó để có doanh thu, thậm chí ngay cả khi bạn đang ngủ chẳng hạn.

Một vài người chỉ thích giữ công việc kinh doanh của họ ở mức nhỏ thôi, điều đó nghĩa là họ chỉ có thể kiếm được 1000 USD hoặc 10000 USD mỗi tháng, nhưng sẽ có những người thích kiếm được nhiều tiền hơn, và họ sẽ mở rộng công việc kinh doanh của mình vào thời điểm thích hợp.

Bất cứ mức độ nào bạn mong muốn, tôi sẽ chỉ cho bạn cách thức đạt được điều đó.

*Doanh Thu Của Chúng Tôi Theo Từng Năm*

Tôi sẽ hướng dẫn bạn mọi thứ về hệ thống đã giúp tôi đạt được kết quả kinh doanh sản phẩm thông tin như tôi vừa chia sẻ với bạn.

Nhưng xin hãy vui lòng hiểu rằng, kết quả tôi vừa chia sẻ với bạn không tự nhiên mà có, nó không giúp bạn làm giàu chỉ trong một đêm. Hãy nhớ điều đó, những người không cố gắng thì không bao giờ đạt được kết quả, cho dù họ có tham dự bất cứ khóa học nào cũng đều không có kết quả.

Tôi tin rằng đây là hành trình tuyệt vời mà bạn sẽ trải qua. Và bạn sẽ thực sự mỉm cười khi có cuốc sống mơ ước và giúp đỡ được nhiều người hơn.

**Hướng dẫn cách tạo khoá học online và sản phẩm số này dành cho ai**

Hướng dẫn này không giúp bạn xây dựng doanh nghiệp từ con số 0 đến 100000$ chỉ sau một đêm. Nó tập trung vào việc giúp bạn bước đi đầu tiên đúng đắn nhất để đạt được kết quả. Đó là những thứ tôi muốn tập trung vào.

* Hướng dẫn này dành cho bạn nếu đây là lần đầu tiên bạn muốn phát triển công việc kinh doanh online của mình mà không cần phải có nhiều kinh nghiệm.
* Bạn có một nhóm những người quan tâm và thích bạn?
* Bạn có một nỗ lực làm việc mạnh mẽ và sẵn sàng học hỏi cách làm? Nói cách khác, bạn đã sẵn sàng để chuyển từ lý thuyết sang thực hành nhanh nhất có thể để bạn có thể hành động về những điều bạn học và bắt đầu công việc thực tế ngay lập tức?
* Bất cứ ai có KỸ NĂNG HOẶC TÀI NĂNG mà họ muốn chia sẻ và tạo ra CÔNG VIỆC KINH DOANH LỢI NHUẬN CAO từ việc chia sẻ đó (bất cứ ai cũng có kỹ năng đặc biệt nào đó)
* Doanh nghiệp muốn mở rộng và tiếp cận đến nhiều người, tạo ra cộng đồng và sự thiện cảm với thị trường
* Những Huấn Luyện Viên muốn có nhiều tiền hơn và làm việc ít hơn nhưng vẫn hiệu quả hơn
* Hoặc bạn có những người theo dõi trên Online (Facebook, Youtube) nhưng bạn không kiếm được tiền từ việc phục vụ họ
* Bạn là người bắt đầu kinh doanh và muốn tạo ra một dòng thu nhập trên Internet nhưng chưa có con đường rõ ràng
* Bất cứ ai đam mê với việc chia sẻ, dạy học và tạo ra ảnh hưởng lớn cho những học viên của mình nhưng sợ rằng không ai trả tiền cho những điều đó.

Trong hướng dẫn này bạn sẽ tìm được những công cụ, tư duy, chiến lược, để bắt đầu công việc kinh doanh cho phép bạn:

**Tự do**

Làm việc ở bất cứ nơi đâu. Ví dụ, tất cả những gì bạn cần là một chiếc laptop có kết nối Internet và bạn có thể ngồi bất cứ nơi đâu làm việc.​

**Thời gian​**

Khi doanh nghiệp được thiết lập xong, bạn có thể xây dựng một hệ thống cho phép bạn có doanh thu thậm chí ngay cả khi bạn đang đi du lịch.​

**Linh hoạt**

Một vài người chỉ thích giữ công việc kinh doanh của họ ở mức nhỏ thôi, điều đó nghĩa là họ chỉ có thể kiếm được 1000 USD hoặc 10000 USD mỗi tháng, nhưng sẽ có những người thích kiếm được nhiều tiền hơn, và họ sẽ mở rộng công việc kinh doanh của mình vào thời điểm thích hợp. Bất cứ mức độ nào bạn mong muốn, tôi sẽ chỉ cho bạn cách thức đạt được điều đó. ​

Vì vậy, nếu bạn nghĩ rằng bạn đã sẵn sàng để học cách bắt đầu kinh doanh trực tuyến, thì hãy chuẩn bị, bởi vì bạn sẽ có rất nhiều việc phải làm.

**Chương #1: Mô Hình Kinh Doanh Online Tuyệt Vời Nhất Bạn Nên Bắt Đầu**

Trước đây, mọi người sống theo con đường truyền thống: Tốt nghiệp đại học, kiếm một công việc mới để bắt đầu, làm việc cho cùng một công ty trong 45 năm, sau đó nghỉ hưu đến một bãi biển nào đó.

Những ngày đó không còn nữa (rất may).

Bạn cần chọn một mô hình kinh doanh online vững chắc mà bạn có thể bắt đầu thực hiện càng sớm càng tốt.

Đây là tin tốt cho bạn!

Chúng tôi đã biết mô hình kinh doanh chính xác, sản phẩm chính xác, cách chính xác để khởi động một doanh nghiệp thu lợi nhuận mà bạn có thể thực hiện ngay bây giờ. Và khi bạn đọc hướng dẫn này, nó sẽ giúp bạn đến đó.

Nếu bạn tìm kiếm online, bạn sẽ thấy nhiều cuộc nói chuyện về nhiều lựa chọn để bắt đầu kinh doanh, hầu hết chúng tôi không khuyến nghị chúng ở đây. Chúng bao gồm:

* Tiếp thị liên kết
* Amazon FBA
* Cửa hàng thương mại điện tử online
* Phần mềm
* Đặt vị trí quảng cáo
* Kiếm tiền với những mạng lưới khác nhau

Vì vô số lý do, những thứ trên không phải là một ý tưởng hay nếu bạn là người mới và không có nhiều vốn.

Thay vào đó, dưới đây là mô hình kinh doanh TỐT NHẤT số 1, đã được thử nghiệm và chứng minh, thực tế cho bất kỳ ai từng bắt đầu và nó là mô hình mà các triệu phú trên thế giới như Tony Robbins, Brian Tracy… đã bắt đầu.

Bạn có thể tạo một trang web trong vài phút, bắt đầu viết blog và chia sẻ video trên YouTube mà hàng trăm ngàn người nhìn thấy. Với ít hơn 100 đô la, bạn có thể bắt đầu kinh doanh online thành công và có quyền truy cập vào nhiều khách hàng hơn bao giờ hết. (Đây chính xác là cách tôi bắt đầu)

Bạn có thể bắt đầu hầu hết mọi loại hình kinh doanh online. Bạn có thể giúp mọi người nuôi dạy con tốt hơn, giúp cho bé tự ngủ, tập yoga, chơi đàn, ngừng cắn móng tay, có một kỳ nghỉ tốt hơn tại Disneyland, chơi tennis, ăn mặc đẹp hơn, hoặc bất cứ điều gì bạn muốn làm.

*Doanh nghiệp này cung cấp dịch vụ tư vấn cho bố mẹ giúp con của họ ngủ tốt hơn.*

Và bạn có thể thiết lập doanh nghiệp của mình để nó hoàn toàn tự động. Doanh nghiệp trực tuyến của bạn có thể tiếp tục hoạt động ngay cả khi bạn không có mặt. Bạn có thể kiếm tiền trong khi bạn ngủ – đây là điều cực kỳ tuyệt vời.

Nhưng khi mới bắt đầu, có thể bạn nghĩ điều này là không thể, vì vậy tôi muốn chứng minh cho bạn thấy điều này hoàn toàn có thể.

Ngành công nghiệp học tập online là rất lớn và nó sẽ phát triển hơn khi ngày càng nhiều người chuyển sang các khóa học online để tiếp tục học tập kỹ năng cần thiết.

Theo Báo cáo Triển vọng thị trường toàn cầu của E-Learning , quy mô của ngành công nghiệp học tập online là 176 tỷ đô la trong năm 2017 và dự kiến ​​sẽ đạt 398 tỷ đô la vào năm 2026.

Vì vậy, bán các khóa học online là một cơ hội tuyệt vời cho bất cứ ai muốn chia sẻ kiến ​​thức của họ với người khác và kiếm tiền trong quá trình này.

Cá nhân tôi biết và đã tham khảo ý kiến ​​của nhiều nhà sáng tạo, những người thường xuyên kiếm được thu nhập đáng mơ ước hoặc thậm chí có những người kiếm được hàng triệu đô la bằng cách giảng dạy các khóa học online.

Quan trọng hơn, những câu chuyện thành công như vậy không chỉ giới hạn ở một vài người kiếm tiền online vì có hàng ngàn người sáng tạo kiếm tiền từ việc dạy yoga, chụp ảnh, thiết kế web, nấu ăn và một loạt những thứ khác.

Lấy bạn tôi anh Khôi làm ví dụ. Anh ấy là một người đam mê sáng tạo những kỹ năng làm quen với một cô gái và tạo ra học viện Ironself giúp cho các chàng trai có thể làm quen dễ dàng hơn với các cô gái.

Khóa học của anh đã giúp anh kiếm được hơn 100 triệu mỗi tháng trong những năm qua. Anh ấy đã nghỉ việc ở công ty và hiện làm việc toàn thời gian cho công việc kinh doanh khóa học online của mình.

*Bán khóa học và tài liệu trên kỹ năng của mình*

Ngoài tiền, điều làm cho mô hình kinh doanh khóa học online trở nên hấp dẫn là về cơ bản bạn đang bán các sản phẩm kỹ thuật số mà bạn tạo ra một lần nhưng bạn có thể tái sử dụng chúng và bán trong nhiều năm.

Vì vậy, bạn không đánh đổi thời gian của mình để kiếm tiền, điều này khiến việc bán các khóa học online trở nên lý tưởng theo góc độ của việc khả năng mở rộng.

Cuối cùng, lý do khiến cho kinh doanh online với khóa học của bạn là ảnh hưởng mà bạn có thể tạo ra đối với cuộc sống của người khác thông qua một khóa học online, điều đó sẽ không thể xảy ra với bất kỳ mô hình kinh doanh online nào khác.

Khi bạn xem xét tất cả những lợi ích này, bán các khóa học online là cách duy nhất mạnh mẽ và có tác động đến cuộc sống của người khác nhất để kiếm tiền online và tìm thấy sự tự do mà bạn muốn.

Tuy nhiên, để tạo và bán thành công các khóa học online của riêng bạn, bạn sẽ cần đầu tư *thời gian, tiền bạc và năng lượng* vào toàn bộ quá trình.

Vì vậy, nếu bạn đang tìm kiếm một cách nhanh chóng và dễ dàng để kiếm tiền online, đó chắc chắn không phải là lựa chọn phù hợp.

Nhưng nếu bạn quan tâm đến việc giảng dạy online và sẵn sàng với công việc khó khăn, mô hình kinh doanh khóa học online sẽ làm việc rất tốt cho bạn.

Tôi chắc rằng bạn đã suy nghĩ về những điều như, *tôi sẽ dạy những gì trong khóa học, cách mà tôi sẽ tạo ra các video, hay cách mà tôi sẽ tiếp thị khóa học của mình*như thế nào đúng không? Đừng lo lắng về những điều này vì tôi sẽ đề cập chi tiết trong các chương tiếp theo.

*Điều duy nhất mà tôi muốn bạn làm trước khi chúng tôi chuyển sang chương tiếp theo và bắt đầu làm việc với khóa học online của bạn là tin rằng bạn cũng có thể dạy online và tạo ra một doanh nghiệp từ đó.*

*Bạn có thể nhận được những đơn đặt hàng tự động thế này*

**Công việc kinh doanh khóa học online thành công không phải điều gì đó kỳ diệu. Nó dựa trên con số.**

Cứ cho rằng bạn có mục tiêu kiếm được 100.000 đô la / năm với công việc kinh doanh khóa học online của mình. Nghe có vẻ nản chí?

Đừng lo, bạn có thể làm được. Nó không phải là phép thuật, nó là toán học.

Điều quan trọng là ngừng suy nghĩ về việc đổi thời gian của bạn để kiếm tiền và hãy bắt đầu nghĩ về các hệ thống. Biến doanh nghiệp online trở thành cỗ máy kiếm tiền cho bạn. Bạn hoàn thành hệ thống, và nó mang lại tiền cho bạn theo thời gian.

Nếu bạn có một sản phẩm 500 đô la và chỉ bán 1 đơn hàng mỗi ngày, bạn sẽ đạt 100.000 đô la trong vòng chưa đầy 7 tháng.

Ngay cả khi bạn chọn thực hiện 1/2 số đó, đó là 100.000 đô la trong 14 tháng – nó thay đổi cuộc sống của bạn đúng không?

Và đó chỉ là sự khởi đầu. Điều kỳ diệu thực sự đến khi bạn thêm một sản phẩm thứ hai. Và sau đó là một sản phẩm thứ ba.

* 1000$ kiếm được trên online của bạn = Sản phẩm giá 50$ x mỗi tháng bán 2 sản phẩm x 12 tháng.
* 12000$ đầu tiên của bạn = Sản phẩm giá 50$ x mỗi tháng bán được 20 sản phẩm x 12 tháng.
* Bán thêm sản phẩm 200$, mỗi tháng 10 đơn, như vậy tổng bạn sẽ có được 36000$.
* Bán thêm sản phẩm 500$ mỗi tháng 5 đơn như vậy bạn sẽ có được 66000$
* Cứ làm như vậy, bạn hoàn toàn có thể đạt đến mốc 100000$ / năm.

Điều tuyệt vời đó là bạn có thể quyết định mở rộng công việc kinh doanh để có thêm lợi nhuận hay cứ giữ nó như vậy để có nhiều thời gian hơn làm việc khác.

**Tư duy kinh doanh online thành công**

Bạn không cần quá nhiều thời gian để trở thành một doanh nhân kinh doanh online. Bạn không cần một bằng MBA hoặc một số giấy tờ, bằng cấp chứng nhận khác. Bạn chỉ cần một máy tính, một ý tưởng và vượt qua 3 nỗi sợ phổ biến này:

* Tại sao mọi người sẽ trả tiền cho tôi? Tôi không phải chuyên gia
* Nhưng tôi rất bận
* Nhưng tôi không có ý tưởng

Trong phần này, tôi sẽ tháo dỡ cả ba rào cản dường như to lớn đó để bạn bắt đầu kinh doanh và có kết quả.

**Rào Cản Kinh Doanh Khóa Học Online #1: "Tại sao mọi người trả tiền cho tôi? Tôi không phải chuyên gia?"**

Nhiều người trong chúng ta lãng phí thời gian để theo đuổi các thông tin thần thoại. Họ chờ đợi đến ngày khi họ đột nhiên có giấy chứng nhận từ một tổ chức ngẫu nhiên nào đó cho phép họ đi ra ngoài thế giới và làm những gì họ có thể làm.

Và rồi chuyện gì xảy ra? Đột nhiên, họ thấy rằng những gì họ mang lại không đáp ứng cho nhu cầu thị trường. Bây giờ họ phải làm gì?

Việc chờ đợi để có chứng nhận, bằng cấp sau đó mới kinh doanh online là một sự chờ đợi ngu ngốc.

Hãy để tôi nói thẳng:

* Tôi không phải là một chuyên gia marketing được cấp chứng nhận bởi vì hiệp hội nào đó, nhưng công việc kinh doanh online mà tôi đã giúp nhiều người làm marketing thành công hơn rất nhiều so với những chuyên gia marketing khác.
* Tôi không phải là một chuyên gia marketing automation được chứng nhận, nhưng tôi đã giúp nhiều người tự động hóa công việc kinh doanh của họ và thành công hơn với mô hình đó.
* BẠN KHÔNG CẦN PHẢI CÓ GIẤY PHÉP CHỨNG NHẬN ĐỂ GIÚP ĐỠ MỘT AI ĐÓ.

Chúng ta không phải chờ ai đó cấp chứng nhận cho nữa. Ý tưởng cũ này đã xuất hiện trong 30 năm rồi, đừng chờ đợi.

Bạn cũng không cần phải là chuyên gia hàng đầu thế giới. Để trở thành một doanh nhân kinh doanh online thành công, bạn chỉ cần biết nhiều hơn những người bạn sẽ giúp đỡ. Nếu bạn có thể giúp họ có kết quả, họ sẽ vui vẻ trả tiền cho bạn – và thậm chí giới thiệu bạn với bạn bè của họ.

**Rào Cản Kinh Doanh Khóa Học Online #2: "Nhưng tôi không có thời gian?"**

Nếu bạn làm việc toàn thời gian, có con hoặc đơn giản là thích một cuộc sống xã hội sôi động, dường như bạn không thể có thời gian để bắt đầu kinh doanh online.

Tôi đã làm việc với hàng chục ngàn người mới bắt đầu kinh doanh online. Và quá trình tư vấn, tôi nhận ra một trong những yếu tố quyết định quan trọng nhất của thành công là:

Bạn sẽ dành ra 5 giờ / tuần để bắt đầu kinh doanh online được chứ?

Khi mọi người nói, tôi không có thời gian để bắt đầu kinh doanh, họ không nghĩ đến một số hệ thống lịch được tổ chức suôn sẻ sẽ giúp họ có nhiều thời gian hơn.

Họ đã nghĩ về những kế hoạch mơ hồ với bạn bè vào cuối tuần này. Về cách họ phải làm sạch nhà để xe. Và về cách họ có đống giấy tờ đó trong phòng khách, họ đã hứa sẽ dọn dẹp trong 3 tháng.

Tôi hiểu điều đó. Nhưng cho đến khi bạn có thể bước ra khỏi công việc hàng ngày và kiểm soát thời gian của mình, bạn vẫn sẽ luôn phải phản ứng với những yêu cầu còn lại của thế giới. Vì vậy, hãy dành thời gian lên kế hoạch.

Không quan trọng bạn biết bao nhiêu, quan trọng là khi nào bạn bắt đầu!

Nói cách khác, bạn có thể mất thêm 3 năm để trả lời email, sắp xếp đống giấy tờ và dọn dẹp nhà để xe của bạn … và vẫn bị dậm chân tại chỗ.

Hoặc bạn có thể quyết định bắt đầu lên lịch chỉ với 5 giờ / tuần để làm việc gì đó thay đổi cuộc sống, như bắt đầu kinh doanh online.

Có thể bạn không có lịch thậm chí có lịch. Điều đó tốt – tôi không phán xét. Nhưng tôi phát hiện ra rằng một khi tôi đặt thứ gì đó vào lịch của mình, đó là thời gian của tôi và tôi đã bảo vệ nó.

**Người kinh doanh online thành công luôn ưu tiên lịch cho bản thân mình trước.**

Bạn biết tại sao tôi quyết định bắt đầu lên lịch? Bởi vì tôi đã mệt mỏi khi phải phản hồi với những yêu cầu còn lại của thế giới mà không dành thời gian cho riêng mình.

Tôi biết đây là một gợi ý đơn giản – Hãy thêm nó vào lịch của bạn – nhưng nó có tác động sâu sắc nếu bạn thực sự làm điều đó và tuân thủ nó.

Khi bạn kiểm soát thời gian của mình, nó sẽ thay đổi toàn bộ trò chơi. Không còn thở dài. Không còn hàng đống thứ khác mà bạn hứa sẽ làm.

Bên cạnh đó, với kinh doanh online, bạn không cần phải luôn luôn làm việc với nó. Bạn có thể thiết lập nó một lần, tự động hóa nó, sau đó được trả tiền tự động – trong khi bạn làm việc khác.

**Rào Cản Kinh Doanh Khóa Học Online #3: "Nhưng tôi không có ý tưởng?"**

**Tất cả chúng ta đều có một cái gì đó đặc biệt mà chúng ta rất giỏi. Nếu bạn và tôi nói chuyện trong 20 phút, tôi biết tôi có thể tìm thấy thứ gì đó mà bạn rất giỏi. Có lẽ bạn có thể dạy những chú chó làm ảo thuật. Có lẽ bạn là một người trang trí tuyệt vời. Hoặc có thể bạn bè của bạn luôn yêu cầu bạn sửa máy tính của họ.**

Khi bạn nói “tôi không có ý tưởng nào cả”, thì chắc chắn ý của bạn là “tôi đang đợi một ý tưởng từ trên trời rơi xuống.”

Tôi muốn bạn hiểu điều này, ý tưởng kinh doanh online không tự tìm đến với bạn, bạn phải tìm chúng. Nó chỉ đến khi bạn bắt tay vào làm việc mà thôi.

Ý tưởng hiếm khi đến từ việc chờ đợi, nó đến từ việc bắt tay vào làm!

Ồ, nhân tiện đây, có thể bạn tự hỏi tôi có ý tưởng tuyệt vời không? Câu trả lời là KHÔNG, tôi chỉ bắt đầu, và rồi tôi tìm ra chúng.

Thành công không bao giờ đến từ một ý tưởng trung bình, nó đến từ những ý tưởng rất căn bản và được thực hiện tuyệt vời.

Trong chương tiếp theo, tôi sẽ hướng dẫn bạn tìm ý tưởng kinh doanh và thị trường bạn nên bước chân vào kinh doanh online.

**Chương #2: Tìm một ý tưởng khóa học online có lợi nhuận của bạn**

Bây giờ bạn đã cam kết bán các khóa học online, đã đến lúc quyết định những gì bạn sẽ dạy cho học viên của mình. Về cơ bản, bạn cần tìm một ý tưởng có lợi nhuận cho khóa học online của mình.

Một chủ đề khóa học có lợi nhuận nên là:

* Một cái gì đó mà bạn quan tâm và có thể dạy,
* Một cái gì đó mà học viên tiềm năng sẵn sàng trả tiền cho bạn.

**Lên ý tưởng cho khóa học online của bạn**

Khi tôi dự định tạo khóa học đầu tiên, tôi đã có gần 3 năm kinh nghiệm chuyên môn trong ngành marketing online.

Tôi biết đó là điều mà tôi giỏi và yêu thích làm hàng ngày. Kết quả là, việc tìm kiếm khóa học của tôi thực sự đơn giản đối với tôi.

Vì vậy, điều đầu tiên mà bạn nên nghĩ đến là kỹ năng và chuyên môn nghiệp vụ của bạn.

Nếu bạn làm một công việc thường xuyên trong một tổ chức, hãy nghĩ về những điều bạn làm hàng ngày. Bạn có thể có kiến ​​thức về các quy trình hoặc phần mềm nhất định có thể hữu ích cho người khác.

Hoặc, bạn có thể đang làm việc như một người làm việc tự do hoặc một nhà tư vấn trong trường hợp đó những thứ mà bạn giúp khách hàng của mình chính là ý tưởng tạo khóa học tuyệt vời.

Tương tự, bạn có thể là một blogger hoặc một Youtuber và vì vậy, bạn nên xem các chủ đề nào cuốn hút mà bạn có thể tạo nội dung xung quanh.

*Trước khi thành lập MyExcelOnline , John Michaloudis đã làm kế toán và kiểm soát tài chính trong 15 năm. Trong sự nghiệp của công ty, anh sử dụng Microsoft Excel một cách rộng rãi và thậm chí đào tạo các nhân viên khác về việc sử dụng phần mềm.*

*Vì vậy, khi anh quyết định bắt đầu kinh doanh online và cuối cùng tạo ra một khóa học online, thật hợp lý khi chọn đào tạo Excel làm lĩnh vực của mình.*

Nhưng nếu bạn không có một kỹ năng hoặc kinh nghiệm chuyên môn như vậy thì sao?

Đừng lo lắng! Bởi vì bạn có thể có một niềm đam mê hoặc một sở thích mà người khác quan tâm tìm hiểu.

Hoặc, bạn có thể đã vượt qua một thử thách cá nhân mà nhiều người khác cũng phải vật lộn.

**Bạn có thể tạo ra khóa học online và bán nó dựa trên những điều sau :**

* Kỹ năng bạn có / chuyên môn bạn có
* Sự chuyển hóa nào đó trong cuộc sống (giảm cân, ăn kiêng, nuôi dạy con…)
* Sở thích & đam mê của bạn
* Tất cả những gì người khác hỏi ý kiến của bạn

Trong thực tế, sở thích, niềm đam mê mà bạn đang có đã có hàng ngàn người sáng tạo khóa học thành công và giảng dạy các khóa học trong những ngách này.

*Tôi thích câu chuyện về một trong những khách hàng của tôi, Anh Phạm Việt Phong. Vợ anh ấy có một niềm đam mê rất lớn với trẻ em và cô ấy có kinh nghiệm trong việc giúp đứa bé ngủ ngon giấc mà không thức dậy giữ đêm. Cô ấy đã vượt qua những thách thức cá nhân và bây giờ cô dạy các khóa học online để giúp những người khác giúp con của họ ngủ ngon giấc hơn.*

*Doanh nghiệp này cung cấp dịch vụ tư vấn cho bố mẹ giúp con của họ ngủ tốt hơn.*

Bây giờ bạn đã có ý tưởng về những điều bạn giỏi, đã đến lúc đưa ra các chủ đề tiềm năng cho khóa học online của bạn.

Tại thời điểm này, chỉ cần nghĩ về những điều bạn có thể dạy và đừng lo lắng về những thứ như nhu cầu thị trường, cạnh tranh, v.v. Bạn có thể sử dụng bảng tính ý tưởng này để liệt kê tất cả các ý tưởng của bạn.

Một cách rất hiệu quả để đưa ra các chủ đề khóa học là xác định những gì học viên tiềm năng của bạn đang vật lộn và nghĩ về các chủ đề như là giải pháp cho những vấn đề này.

Rõ ràng, bạn sẽ biết về một số điểm đau dựa trên trải nghiệm của mình nhưng bạn cũng có thể tìm hiểu những điểm đau khác bằng cách theo dõi các cuộc trò chuyện trong Nhóm Facebook, diễn đàn thích hợp hoặc các cộng đồng online khác.

Một điều quan trọng khác cần ghi nhớ trong khi động não các chủ đề khóa học là phải càng cụ thể càng tốt. Giả sử bạn đam mê làm bánh, vì vậy đây là cách bạn có thể hiểu cụ thể hơn về nó:

* Cách nướng bánh (chủ đề rất rộng)
* Cách nướng Bánh mì (vẫn rộng)
* Cách nướng Bánh mì bột chua (cụ thể)
* Cách nướng Bánh mì bột chua kiểu San Francisco (cụ thể hơn)

Các khóa học cụ thể sẽ dễ bán hơn các khóa học với chủ đề rộng và vì vậy, tôi khuyên bạn nên bắt đầu với một khóa học cụ thể ở đó hứa hẹn kết quả cụ thể cho một đối tượng cụ thể.

Khi bạn đi trong hành trình với tư cách là người tạo khóa học, bạn có thể xem xét việc tạo các khóa học rộng hơn.

**Xác thực chủ đề khóa học của bạn**

Hầu hết những người tạo khóa học mới hoàn toàn bỏ qua phần này. Họ sẽ đưa ra một số ý tưởng cho khóa học online của mình nhưng sau đó họ chọn một ý tưởng ngẫu nhiên mà không xác thực liệu có đủ nhu cầu cho một khóa học về chủ đề đó hay không.

Điều này cuối cùng hóa ra là một sai lầm lớn và cuối cùng họ đã dành rất nhiều thời gian và tiền bạc để tạo ra một khóa học online mà không bán được.

Vì vậy, bạn cần xác thực ý tưởng khóa học của mình và đảm bảo rằng có nhu cầu cho nó trước khi bạn bắt đầu công việc sáng tạo hoặc marketing.

**1. Xem số lượng tìm kiếm của Google**

Cách dễ nhất để xác thực sự quan tâm trong chủ đề khóa học của bạn là bằng cách kiểm tra khối lượng tìm kiếm cho các từ khóa liên quan trên Google.

Công cụ mà tôi khuyên bạn nên sử dụng cho mục đích này là Ubersuggest. Nó miễn phí sử dụng và không yêu cầu bạn tạo một tài khoản.

=> Truy cập trang web Ubersuggest và thực hiện tìm kiếm với từ khóa của bạn. Bây giờ hãy phân tích kết quả.

Sau đó, bạn nên kiểm tra khối lượng tìm kiếm cho từ khóa chính của bạn cũng như các từ khóa liên quan. Lượng tìm kiếm cao cho các từ khóa của bạn có nghĩa là mọi người quan tâm đến lĩnh vực của bạn.

*Nghiên cứu thị trường với Ubersuggest*

Nghiên cứu từ khóa này cũng sẽ cung cấp cho bạn cái nhìn sâu sắc về những chủ đề liên quan mà mọi người quan tâm và vì vậy, bạn có thể sử dụng thông tin này để tinh chỉnh ý tưởng của mình.

**2. Tìm kiếm trên Youtube**

Youtube là nền tảng video lớn nhất cũng như công cụ tìm kiếm lớn thứ hai trên thế giới. Trên Youtube, bạn có thể tìm thấy video về hầu hết mọi chủ đề và trong mọi mục đích có thể.

Thêm vào đó, Youtube có một lượng khán giả khổng lồ cho các video hướng dẫn và các video hướng dẫn cung cấp cho bạn một dấu hiệu quan tâm mạnh mẽ trong chủ đề khóa học của bạn.

=> Truy cập Youtube và tìm kiếm chủ đề khóa học của bạn. Phân tích kết quả tìm kiếm và lượt xem video.

*Nghiên cứu thị trường với Youtube*

Bạn cũng có thể đọc các nhận xét về các video này vì điều đó sẽ cho bạn cảm giác về điểm đau của học viên và những gì họ muốn học.

**3. Tìm kiếm trên Udemy / Unica / Edumall / Kyna**

Udemy là thị trường khóa học online lớn nhất và nó có hàng triệu học viên tham gia các khóa học trong hầu hết mọi lĩnh vực.

Mặc dù tôi không khuyên bạn nên sử dụng Udemy/ Unica/ Edumall/ Kyna làm nền tảng chính để giảng dạy online, nhưng nó có thể cung cấp cho bạn rất nhiều thông tin giúp bạn xác thực nhu cầu cho khóa học của mình.

=> Truy cập trang web Udemy và thực hiện tìm kiếm chủ đề khóa học của bạn và các từ khóa liên quan. Bây giờ kiểm tra các khóa học đi lên trong kết quả tìm kiếm.

*Nghiên cứu thị trường với Udemy bước #1*

Quay trở lại kết quả tìm kiếm và lặp lại bước trước đó bằng cách chọn khóa học khác.

*Nghiên cứu thị trường với Udemy bước #2*

Quay trở lại kết quả tìm kiếm và lặp lại bước trước đó bằng cách chọn một khóa học khác.

Nếu bạn tìm thấy một vài khóa học liên quan đến chủ đề của bạn và một vài nghìn học viên đăng ký các khóa học này, thì đó là tin tuyệt vời bởi vì điều này cho thấy rằng có một số lượng đáng kể học viên trong lĩnh vực của bạn sẵn sàng trả tiền cho một khóa học.

**4. Khảo sát đối tượng của bạn**

Một trong những cách hiệu quả nhất để kiểm tra ý tưởng sản phẩm của bạn là thu thập phản hồi trực tiếp từ học viên và một cuộc khảo sát là một công cụ tuyệt vời để thực hiện điều đó.

Khi tôi dự định tạo khóa học dạy về marketing theo kiểu trả tiền hàng tháng của mình, trước tiên tôi đã thử xác nhận ý tưởng của mình bằng các phương pháp được thảo luận ở trên.

Nhưng những con số không có vẻ gì tuyệt vời và dường như không có đủ sự quan tâm đến chủ đề này.

Tuy nhiên, dựa trên kinh nghiệm của tôi, tôi biết rằng nhiều người sẵn sàng trả tiền hàng tháng nếu như họ được tôi giúp giải quyết vấn đề gặp phải mỗi tháng. Vì vậy, tôi đã gửi một cuộc khảo sát ngắn cho danh sách những người theo dõi email của mình (khoảng 400 người lúc đó) để hỏi họ nghĩ gì về ý tưởng khóa học và liệu họ có hứng thú đăng ký khóa học khi nó ra mắt hay không.

Phản hồi rất tích cực và tôi đã tiếp tục với ý tưởng cuối cùng hóa ra là quyết định đúng đắn.

Nếu bạn có một đối tượng theo dõi của riêng mình, phương pháp này thực sự đơn giản và dễ thực hiện. Bạn có thể tạo một bản khảo sát ngắn trong một công cụ như Google Forms hoặc Paperform và gửi bản khảo sát cho họ qua email.

Nếu bạn không có đối tượng hiện tại, bạn vẫn có thể gửi khảo sát cho bạn bè và đồng nghiệp của mình cũng như chia sẻ khảo sát trong các cộng đồng và nhóm online khác nhau mà bạn tham gia.

**5. Bán trước khóa học của bạn**

Nếu bạn cần một xác nhận thậm chí mạnh mẽ hơn cho chủ đề của mình, bạn có thể bán trước ngay cả trước khi bạn tạo một khóa học online.

Để bán trước một khóa học online, bạn có thể tạo một trang bán hàng giải thích khóa học sẽ về cái gì và khi nào nó sẽ phát hành.

Nếu bạn có thể bán thành công khóa học của mình, không có cách nào tốt hơn để xác thực ý tưởng khóa học của bạn và bạn có thể tự tin 100% về việc đầu tư thời gian và tiền bạc để biến ý tưởng này thành hiện thực.

Tuy nhiên, bán trước chỉ hoạt động nếu bạn đã có một đối tượng tham gia đang theo dõi bạn mà bạn có thể đưa ra ý tưởng của mình. Bán ý tưởng khóa học của bạn cho một đối tượng lạnh chưa biết đến bạn sẽ không hiệu quả trong hầu hết các trường hợp.

*Nếu bạn đã làm theo tất cả các bước trong chương này, bạn nên có một ý tưởng cho khóa học online của mình ngay bây giờ. Đã đến lúc bạn bắt đầu làm việc để tạo nội dung khóa học của bạn bây giờ.*

**Chương #3: Tạo ra một khóa học online tuyệt vời**

Một sai lầm mà rất nhiều người tạo khóa học mới mắc phải là suy nghĩ về giá trị của khóa học của họ về số lượng nội dung hoặc số giờ video mà nó cần có.

Sau đó, họ sẽ cố gắng thêm càng nhiều nội dung vào khóa học của họ càng tốt, điều này làm cho toàn bộ quá trình không chỉ tốn thời gian và tốn kém mà còn dẫn đến tình trạng quá tải thông tin cho các học viên.

Hãy nhớ rằng bạn đang tạo một khóa học cụ thể hứa hẹn kết quả cụ thể cho đối tượng cụ thể.

Vì vậy, khóa học của bạn không phải bao gồm mọi thứ bạn biết về chủ đề này. Nó chỉ phải bao gồm những điều cần thiết để giúp học viên của bạn đạt được kết quả đã hứa.

**Lập kế hoạch và thiết kế khóa học của bạn**

Trước khi bạn bắt đầu tạo nội dung, bạn sẽ cần tạo một phác thảo cho khóa học của mình.

Cho dù bạn truyền tải nội dung đến khách hàng thông qua video, audio, sách hay bất cứ định dạng nào, bạn cần tạo ra một cấu trúc rõ ràng và đơn giản để giúp khách hàng dễ dàng theo dõi và triển khai.

Một cấu trúc nội dung tốt sẽ khiến nó rõ ràng chính xác những gì khách hàng nên làm, và thứ tự từng hành động họ sẽ làm ra sao. Nó sẽ đưa khách hàng qua từng bước mà nội dung của bạn tạo ra, từng bước, từng bước một, vì vậy hãy khiến nó đơn giản, hào hứng với khách hàng để họ hoàn thành toàn bộ sản phẩm, dịch vụ mà bạn tạo ra.

Việc cấu trúc sản phẩm cũng đồng thời phải loại bỏ đi sự quá tải khi học, để làm điều đó, trước khi bạn bắt tay vào tạo ra cấu trúc sản phẩm cốt lõi, bạn cần làm rõ hai điều sau:

* Mục tiêu mà nội dung của bạn sẽ truyền tải – điều gì mà bạn đang cố gắng truyền tải đến khách hàng? Kết quả nào mà bạn hy vọng khách hàng có được?
* Làm thế nào truyền tải nó để có được sự ảnh hưởng lớn nhất đến khách hàng? Làm thế nào bạn trình bày nội dung đó để có hiệu quả nhất đạt được mục tiêu mà bạn muốn truyền tải.

Hai điều trên là cực kỳ quan trọng và là định hướng cho việc bạn tạo ra nội dung, hãy để chúng định hướng bạn trong suốt quá trình tạo ra sản phẩm thông tin.

**Bây giờ hãy nói đến cách thức bạn cấu trúc sản phẩm thông tin (khóa học online).**

Làm thế nào bạn tạo ra sản phẩm thông tin khiến khách hàng hài lòng sau khi sử dụng và đạt được kết quả mà họ mong muốn?

Khi tôi bắt đầu kinh doanh sản phẩm thông tin, tôi không thực sự biết những gì chuẩn bị chia sẻ. Trong phần này, bạn sẽ học được khuôn mẫu tạo sản phẩm để sản phẩm của bạn tạo ra có sức hút với thị trường và có thể dễ dàng bán chúng. Khuôn mẫu tạo sản phẩm mà tôi sắp chia sẻ với bạn có thể áp dụng cho bất cứ sản phẩm nào mà bạn muốn tạo ra.

Không thành vấn đề nó là kiểu sản phẩm nào. Bất cứ chiến dịch Marketing, bất cứ khoản doanh thu nào tôi tạo ra cũng được bắt đầu bằng khuôn mẫu này. Nếu bạn làm theo khuôn mẫu này, bạn sẽ không bao giờ bị bó buộc, không bao giờ bị bế tắc và không bao giờ bị quá tải. Đồng thời, bạn sẽ tạo ra một sản phẩm rất tuyệt vời, khiến khách hàng hàng lòng.

Nhưng trước hết, hãy nói đến những kiểu khách hàng mua khóa học của bạn. Nói gì đi nữa, thì cũng phải nói đến khách hàng đầu tiên. Có rất nhiều người cho rằng có nhiều kiểu người mua sản phẩm. Nhưng thực sự chỉ có hai kiểu người mua sản phẩm thông tin mà thôi.

Những người thích mua, thích sở hữu “MỘT THỨ GÌ ĐÓ”. Đây là những người rất phù hợp đế bán cho họ sản phẩm đầu phễu, sản phẩm chỉ bán một lần. Hầu hết họ sẽ không mua những sản phẩm giá cao mà bạn chào bán phía sau. Họ là người thích sưu tầm, thu thập thông tin. Họ thích có thông tin hơn là thích học. Họ thích có cả một ổ cứng đầy thông tin khóa học nhưng họ lại ít khi học. Họ sẽ khó mua sản phẩm giá cao. Vì vậy, đừng tập trung quá nhiều vào kiểu người này.

Kiểu người thứ hai, thích mua “NHỮNG THỨ Ở BÊN TRONG”. Nghĩa là họ sẽ mua những gì bạn bán, bất kể sản phẩm đó là gì. Họ hiểu rằng, muốn đạt được kết quả, họ cần phải đi theo từng bước mà người thầy của họ cung cấp. Có nghĩa rằng họ sẵn sàng mua những sản phẩm giá cao. Sự hài lòng của họ đến từ việc sử dụng sản phẩm mà bạn bán và có được kết quả như họ mong đợi. Ngoài ra, họ cũng sẵn sàng mua những sản phẩm định kỳ, sản phẩm đầu phễu, sản phẩm cuối phễu, sản phẩm / dịch vụ giá cao để nhanh chóng đạt được kết quả.

Bây giờ hãy nói đến khuôn mẫu tạo ra sản phẩm: Đó là khuôn mẫu THOÁT KHỎI – ĐI ĐẾN. Khách hàng của bạn luôn muốn thoát khỏi đau khổ và đi đến sung sướng. Đó là khuôn mẫu của chúng ta để tạo sản phẩm. Bây giờ tôi sẽ chỉ cho bạn từng bước cách làm như thế nào.

Một khuôn mẫu thoát khỏi và đi đến sẽ có hai cấp độ: *(1) Cấp độ tổng quan và (2) cấp độ cột mốc.*

**Ở cấp độ tổng quan:** Bạn liệt kê ra tất cả những gì khách hàng cần phải làm để thoát khỏi đau khổ và đi đến sung sướng. Tôi gọi đó là những cột mốc mà khách hàng đạt được.

**Cấp độ cột mốc:** Bây giờ, sau khi bạn đã có những cột mốc khiến khách hàng thoát khỏi đau khổ và đi đến sung sướng, bạn sẽ sẽ đi sâu vào từng cột mốc. Với mỗi cột mốc, hãy liệt kê từng cột mốc nhỏ mà họ cần trải qua để đạt được cột mốc lớn đó.

**Bạn sẽ làm như sau:** Trong quá trình liệt kê ra từng cột mốc lớn, hoặc cột mốc nhỏ, hãy phân loại những cột mốc đó theo thứ tự ưu tiên, cột mộc nào cần hoàn thành trước, cột mốc nào cần hoàn thành sau. Và khi bạn làm như vậy, khách hàng sẽ dễ dàng sử dụng thông tin của bạn hơn bao giờ hết.

Hãy để tôi lấy một ví dụ cho bạn thực sự hiểu về khuôn mẫu tạo sản phẩm thoát khỏi và đi đến này:

*Ở cấp độ tổng quan*: đầu tiên, bạn lấy một tờ giấy, sau đó vẽ một điểm ngoài cùng bên tay trái và đánh dấu đó là “Thoát khỏi”, sau đó vẽ một điểm ngoài cùng bên tay phải và đánh dấu đó là “Đi đến”, cuối cùng bạn sẽ kẻ một đường thẳng nối từ điểm “Thoát khỏi” đến điểm “Đi đến” và như vậy bạn sẽ có một dòng thời gian như hình bên dưới:

Sau đó, bạn liệt kê từng cột mốt mà khách hàng phải trải qua theo thứ tự từ thoát khỏi đến đi đến và bạn sẽ có được hình như bên dưới:

Các giai đoạn này về cơ bản là các mô-đun (hoặc các phần) và hầu hết những người tạo khóa học mà tôi đã làm việc có xu hướng không có quá 7-8 module trong các khóa học của họ.

Bây giờ mỗi mô-đun nên có một mục tiêu của riêng mình và sẽ bao gồm nhiều bài học. Bạn có thể nghĩ về các bài học riêng lẻ như các bước mà học sinh của bạn sẽ cần phải thực hiện để đạt được mục tiêu học tập cho một mô-đun cụ thể.

Đây là một ví dụ cách phác thảo cho khóa học đầu tiên trông như thế nào:

Khi bạn đã tạo ra phác thảo cho khóa học online của mình, bạn cần quyết định định dạng phân phối cho các bài học của mình.

Giờ đây, video dễ dàng là định dạng phân phối phổ biến và hấp dẫn nhất cho các khóa học online và vì vậy, bạn phải bao gồm nội dung video trong khóa học của mình.

Chìa khóa ở đây là giữ cho các bài học video của bạn ngắn, tốt nhất là trong khoảng từ 2-10 phút vì các video ngắn hơn có xu hướng dẫn đến sự tham gia của học viên cao hơn.

Ngoài việc sử dụng nội dung video, bạn cũng nên sử dụng kết hợp các định dạng khác – âm thanh, văn bản, PDF, v.v. để phân phối nội dung của bạn.

Một lần nữa, bạn phải nhận ra rằng khóa học online của bạn không nên chỉ là một loạt các video và nội dung được ghi sẵn khác bởi vì các học viên của bạn sẽ mất hứng thú rất nhanh và bỏ học.

Vì vậy, điều quan trọng là thiết kế khóa học của bạn theo cách để làm cho nó tương tác nhất có thể. Bạn nên sử dụng*các câu đố tương tác* , *thêm bài tập, tạo cộng đồng* và thậm chí có thể thực hiện *các cuộc gọi Livestream huấn luyện trực tiếp .*

Các định dạng phân phối mà bạn sử dụng trong khóa học của bạn cuối cùng sẽ phụ thuộc vào một số điều bao gồm bản chất của khóa học, thích hợp của bạn, mục tiêu học tập, giá cả khóa học, v.v.

Dựa trên các định dạng bạn chọn, sau đó bạn có thể bắt đầu tạo nội dung thực tế cho khóa học của mình mà tôi sẽ thảo luận tiếp theo.

**Tạo nội dung khóa học**

Trước tiên hãy nói về việc tạo video cho khóa học online của bạn. Có hai loại video phổ biến mà người tạo bao gồm trong các khóa học của họ:

* Screencast: Video nơi bạn ghi lại màn hình máy tính của bạn
* Nói chuyện: Video mà bạn nói trước máy ảnh

Các video Screencast thực sự hiệu quả nếu bạn muốn tạo nội dung loại hướng dẫn hoặc ghi lại các slide với lời tường thuật bằng giọng nói.

Phần hay nhất về các video screencast là chúng dễ dàng hơn và ít tốn kém hơn so với các video nói chuyện.

Trên thực tế, tất cả các video trong khóa học đầu tiên của tôi ngoại trừ tổng quan về khóa học về cơ bản là các bản ghi màn hình và nó hoạt động rất tốt cho chủ đề khóa học của tôi.

*Video khóa học quay màn hình*

Để tạo video ghi lại màn hình của bạn, tôi khuyên bạn nên sử dụng một công cụ như Camtasia .

Camtasia là một trình ghi và chỉnh sửa video tất cả trong một và đơn giản là phần mềm ghi hình tốt nhất trên thị trường.

Bây giờ, hãy thảo luận ngắn gọn về video quay camera trực tiếp. Ghi video nói chuyện chất lượng tốt phức tạp hơn ghi lại màn hình của bạn.

Đầu tiên, bạn sẽ cần một camera để ghi lại khuôn mặt mà bạn có thể sử dụng iPhone hoặc webcam bên ngoài như Logitech C920 .

Thứ hai, bạn sẽ cần có một số thiết bị cơ bản như bộ đèn, phông nền, v.v. để có kết quả tốt với các video nói chuyện của bạn.

Tại thời điểm này, bạn không thực sự cần đầu tư vào một máy ảnh hoặc thiết bị quay video chuyên nghiệp trừ khi chất lượng video là cực kỳ quan trọng cho khóa học của bạn.

*Khóa học quay theo kiểu video nói trước camera*

Mặc dù việc tạo video nói chuyện tốn nhiều thời gian và công sức hơn, nhưng chúng đáng giá vì chúng cho phép bạn tạo kết nối cá nhân với học viên của mình.

Vì vậy, tôi khuyên bạn nên bao gồm ít nhất một vài video nói chuyện trong khóa học của mình.

Một khía cạnh rất quan trọng khác của việc tạo video chất lượng (cả đầu phát và đầu nói) là chất lượng âm thanh và để ghi lại âm thanh chất lượng, bạn phải đầu tư vào micrô bên ngoài .

Hơn nữa, bạn sẽ cần tạo một môi trường ghi âm thích hợp trong nhà (hoặc văn phòng) của bạn, nơi bạn không có tiếng ồn nền và tiếng vang tối thiểu.

**Ghi chú của Hoàng Bá Tầu**

Khi bạn tạo video lần đầu tiên, đừng quá lo lắng về chất lượng video nếu không nó có thể làm bạn chậm đi đáng kể.

Có, video khóa học của bạn có thể không chuyên nghiệp ngay từ đầu nhưng điều đó hoàn toàn tốt. Thay vào đó, hãy tập trung vào việc cung cấp giá trị thông qua các video của bạn và bạn sẽ làm tốt!

Video của bạn sẽ tự động trở nên bóng bẩy và chuyên nghiệp hơn khi bạn tạo các khóa học bổ sung trong tương lai.

Trước khi chúng tôi kết thúc chương này, hãy nói về việc tạo một loại nội dung phổ biến khác – PDF. Người tạo thường sử dụng tệp PDF để tạo bảng tính, danh sách kiểm tra, nghiên cứu trường hợp và các tài liệu hỗ trợ khác cho các khóa học của họ.

Tùy chọn đầu tiên và tùy chọn tôi khuyên dùng là thuê ngoài và bạn có thể nhận được một bản PDF được thiết kế chỉ với $5 bằng cách sử dụng một dịch vụ như Fiverr . Bạn cũng có thể sử dụng Fiverr để chỉnh sửa video và để video của bạn được sao chép với giá rẻ.

Nếu bạn muốn tự tạo và thiết kế các tài liệu PDF, bạn có thể sử dụng Microsoft Word hoặc bạn có thể sử dụng một công cụ thiết kế online như Canva .

*Tạo nội dung cho các khóa học của bạn (đặc biệt là tạo video) liên quan đến rất nhiều thử nghiệm và sẽ mất một thời gian. Vì vậy, bạn nên bắt đầu làm việc với những thứ khác như xây dựng sự hiện diện online của mình và phát triển danh sách email của bạn đồng thời.*

**Chương #4: Xây dựng đối tượng khán giả theo dõi bạn**

Không xây dựng đối tượng khán giả của bạn ngay từ đầu là một trong những sai lầm phổ biến nhất mà người tạo khóa học mắc phải.

Tôi thấy thực sự đáng ngạc nhiên khi rất nhiều người không nhận ra rằng nếu không có khán giả, bạn thực sự không thể bán một khóa học online. Trên thực tế, hầu hết mọi người bắt đầu nghĩ về phễu và danh sách email khách hàng tiềm năng chỉ khi khóa học đi vào hoạt động và họ mới bắt đầu đấu tranh để bán nó.

Cách tiếp cận đúng là bắt đầu xây dựng danh sách email của bạn ngay khi bạn chọn được ý tưởng thích hợp và hoàn thiện chủ đề khóa học của mình để đến khi khóa học online của bạn sẵn sàng, bạn có một đối tượng khán giả để bán khóa học của mình.

Vì vậy, hãy để tôi chỉ cho bạn mọi thứ bạn cần làm để xây dựng đối tượng khán giả cho khóa học online của bạn. Tôi đã chia toàn bộ quá trình thành ba bước.

**Bước 1: Xây dựng một Kênh đơn giản để thu thập khách hàng tiềm năng**

Bước đầu tiên trong quá trình xây dựng đối tượng khán giả là thiết lập một hệ thống bán hàng đơn giản. Ý tưởng ở đây là thu thập địa chỉ email và những thông tin khác của khách truy cập để bạn có thể thu hút họ và tiếp thị khóa học của bạn qua email và những kênh khác.

**Tạo nội dung miễn phí liên quan đến thị trường ngách của bạn**

Giai đoạn đầu tiên của hệ thống thu hút khách hàng tiềm năng phải luôn là một nội dung có sẵn miễn phí có giá trị và khách truy cập không cần phải để lại thông tin để nhận nó, họ có thể đọc bất cứ lúc nào.

Nội dung miễn phí có thể ở dạng*bài đăng trên blog , video , podcast , infographics*, v.v. và mục đích chính của loại nội dung này là chỉ cung cấp giá trị và làm ấm đối tượng mục tiêu của bạn.

Vì vậy, bạn có thể tạo Kênh Youtube để chia sẻ video, bắt đầu một blog để xuất bản bài viết hoặc bắt đầu một podcast nơi bạn có thể phỏng vấn người khác trong thị trường ngách của mình.

Chìa khóa ở đây là tạo ra nội dung chất lượng cao bởi vì tất cả các nền tảng truyền thông xã hội và công cụ tìm kiếm giờ đây đã trở nên thông minh hơn rất nhiều trong việc phát hiện nội dung nào chất lượng, nội dung nào tào lao và bổ ích.

Tin tôi đi, đây là bước quan trọng nhất trong việc xây dựng hệ thống thu hút khách hàng tiềm năng, điều mà rất nhiều người mới bắt đầu bỏ qua. Mặt khác, hầu hết các doanh nhân kinh doanh khóa học thành công tạo ra một số loại nội dung miễn phí trên cơ sở nhất quán.

**Tạo một Mồi Thu Hút**

Khiến mọi người đăng ký vào danh sách email của bạn sẽ trở nên dễ dàng hơn một khi bạn làm ấm họ bằng nội dung miễn phí và bạn sẽ cần một mồi thu hút chính để nhận địa chỉ email của họ.

Một mồi thu hút là một phần nội dung miễn phí giá trị cao và chỉ gửi cho ai đó đăng ký vào danh sách email của bạn.

Vì vậy, bạn có thể đã đăng ký một ebook miễn phí, hoặc đào tạo video miễn phí hoặc thậm chí một khóa học email của một ai đó, tất cả đều là ví dụ về một Mồi Thu Hút. Hãy để tôi cho bạn một ví dụ tốt. Nếu thích hợp với bạn, bạn có thể tạo mồi thu hút kiểu như thế này:

* Danh sách gợi ý giảm cân
* Thử thách giảm cân trong 30 ngày
* Kế hoạch ăn kiêng để giảm cân
* Theo dõi giảm cân dựa trên Excel
* Hướng dẫn tập thể dục giảm cân
* Bài kiểm tra giảm cân

Một mồi thu hút được thực hiện tốt phải giải quyết một vấn đề cụ thể, nó phải được tạo ra để tiêu thụ nhanh chóng và nó phải liên quan đến chủ đề khóa học của bạn.

Và hãy nhớ rằng một mồi thu hút chỉ dài 2-3 trang giấy có hiệu quả như một cuốn sách điện tử 300 trang. Vì vậy, tập trung vào nội dung và chất lượng hơn là số lượng.

Một khi bạn hoàn thành một ý tưởng mồi thu hút, bạn có thể tự định dạng nội dung của mình và tự tạo một mồi thu hút tuyệt đẹp bằng cách sử dụng một công cụ như Canva hoặc bạn cũng có thể thực hiện nó bởi một dịch vụ freelancer trên Fiverr .

**Thiết lập Trang đích (Landing Page) / Mẫu đăng ký tham gia**

Nếu bạn chưa biết về nó, trang đích (landing page) là một trang đứng độc lập với trọng tâm duy nhất là thực hiện một mục đích của bạn. Trong trường hợp này, lời đề nghị của bạn sẽ là một mồi thu hút của bạn.

Bạn có thể đã xem các trang như thế này:

Đây là những ví dụ về trang đích (landing page). Bây giờ bạn đã biết các trang đích (landing page) thực sự hiệu quả trong việc chuyển đổi khách truy cập thành khách hàng tiềm năng và vì vậy, bạn cũng cần tạo một trang landing page riêng cho mồi thu hút của mình.

Khi ai đó đăng ký, họ được đưa đến một trang cảm ơn như thế này nơi bạn có thể hướng dẫn họ các bước tiếp theo và thậm chí yêu cầu họ thực hiện thêm hành động như mua sách điện tử giá rẻ hoặc khóa học nhỏ.

Một cách phổ biến khác để thu thập địa chỉ email, đặc biệt là trên blog là sử dụng các hình thức tặng Mồi Thu Hút và đặt ngay trên bài viết blog của bạn.

Loại phổ biến nhất là cửa sổ bật lên. Ví dụ: Trang web này có ​​một hình thức bật lên trên trang chủ xuất hiện khi người dùng sắp rời khỏi trang web:

Ngoài ra còn có các loại thu hút khách hàng tiềm năng khác và một loại thực sự phổ biến là đặt ngay trong nội dung bài viết. Khi bạn nhấp vào nút hoặc liên kết, một cửa sổ bật lên sẽ xuất hiện lên và yêu cầu bạn nhập địa chỉ email để nhận được mồi thu hút miễn phí.

Khi nói đến công nghệ tạo trang landing page và biểu mẫu đăng ký, [bạn nên dùng giải pháp Funnel CRM](https://funnel.vn/?utm_source=rmk.vn&utm_medium=blog-post&utm_campaign=mini-webinar&utm_content=huong-dan-tao-khoa-hoc&utm_term=cta-in-post), nó bao gồm tất cả mọi thứ để xây dựng công việc kinh doanh trong lĩnh vực này.

Khi người dùng gửi địa chỉ email của họ, các chi tiết sẽ được chuyển đến nền tảng tiếp thị email của bạn, nơi bạn có thể liên lạc với họ và thu hút họ.

**Bước 2. Thu hút người đăng ký của bạn với Email Marketing**

Rất khó có khả năng một người khách hàng tiềm năng mới sẽ mua khóa học của bạn và trở thành một khách hàng trả tiền ngay khi họ đăng ký. Vì vậy, bạn nên tạo và thiết lập một loạt email tự động cho những người đăng ký mới của bạn.

Ý tưởng cơ bản đằng sau việc gửi một loạt email chào mừng là cung cấp giá trị cho người đăng ký của bạn và làm cho họ biết, thích và tin tưởng bạn. Tại thời điểm này, bạn không nên tạo ra bất kỳ loại bán hàng nào nữa.

Mặc dù bạn có thể thực hiện các cách tiếp cận khác nhau trong khi tạo chiến dịch email chào mừng, nhưng email đầu tiên trong chiến dịch phải luôn là email chào mừng / giới thiệu xuất hiện ngay khi đăng ký.

Ngoài email giới thiệu, bạn nên gửi ít nhất 4-5 email bổ sung như một phần của chiến dịch chào mừng trong 7-10 ngày tới.

Một lựa chọn khác là tạo một khóa học được gửi qua email nơi bạn dạy cho người đăng ký của mình một cái gì đó có giá trị và một cái gì đó liên quan đến khóa học online của bạn.

Một lựa chọn khác là tạo một loạt email trong đó bạn chỉ cần nói với người đăng ký của mình về một số lỗi phổ biến mà người dùng mắc phải trong ngành hoặc thậm chí chỉ nói với họ về một số sai lầm phổ biến.

Nathan gửi cho người đăng ký email của mình về những sai lầm trong ngành an ninh mạng và nó rất hiệu quả:

Đây chỉ là một vài ý tưởng để tạo chiến dịch email chào mừng của bạn. Có rất nhiều thứ khác mà bạn có thể làm như gửi tài nguyên miễn phí, video youtube hoặc thậm chí các bài viết từ các blog khác.

Bây giờ, nếu bạn bán một khóa học, bạn có thể chuyển người đăng ký của mình tới một chiến dịch bán hàng ngay khi họ hoàn thành chuỗi chào đón (chúng ta sẽ nói nhiều hơn về việc bán các khóa học của bạn trong chương cuối).

Tuy nhiên, nếu khóa học của bạn hiện chưa mở để đăng ký hoặc chưa sẵn sàng, bạn sẽ không có gì để bán cho họ ngay lập tức.

Trong trường hợp này, bạn cần đảm bảo rằng những người đăng ký của bạn liên tục tham gia tương tác và vì vậy, bạn cần gửi email cho họ một cách thường xuyên.

Cuối cùng, bạn sẽ cần một nhà cung cấp dịch vụ email để bạn có thể lưu trữ thông tin thuê bao, gửi email cho họ và quan trọng nhất là tự động hóa tiếp thị qua email.

Có khá nhiều công cụ trên thị trường nhưng công cụ mà tôi khuyên dùng là [Funnel CRM](https://funnel.vn/?utm_source=rmk.vn&utm_medium=blog-post&utm_campaign=mini-webinar&utm_content=huong-dan-tao-khoa-hoc&utm_term=cta-in-post), nó là công cụ mà tôi đang dùng, tôi thích nó nhất.

Bây giờ bạn có hệ thống thu hút khách hàng tiềm năng của mình bạn có thể bắt đầu đưa mọi người đến đó mà không cần lo lắng về việc liệu khóa học online của bạn đã sẵn sàng để bán hay chưa.

**Bước 3: Đưa lưu lượng truy cập đến hệ thống thu hút khách hàng tiềm năng của bạn**

Điều khiển lưu lượng truy cập là chìa khóa để xây dựng khán giả theo dõi của bạn và cũng là điều số 1 mà những người tạo khóa học phải vật lộn. Bạn có thể có một khóa học online tuyệt vời và một hệ thống thu hút khách hàng tiềm năng chuyển đổi cao nhưng không có lưu lượng truy cập, bạn sẽ không có nhiều thành công.

Vì vậy, hãy để tôi chia sẻ với bạn 6 chiến lược hàng đầu mà tôi thấy có hiệu quả nhất để thúc đẩy lưu lượng truy cập vào trang đích của bạn:

**1. Quảng bá nội dung của bạn trên phương tiện truyền thông xã hội (Facebook, Instagram…)**

Một trong những chiến lược cần thiết nhất để điều hướng lưu lượng truy cập đến nội dung của bạn là bằng cách chia sẻ nó trên phương tiện truyền thông xã hội. Có rất nhiều kênh truyền thông xã hội phổ biến như Facebook, LinkedIn, Twitter, Pinterest, Instagram, v.v … mà người ta có thể nhắm mục tiêu.

Một lần nữa, điều quan trọng là chọn một kênh truyền thông xã hội mà bạn nghĩ sẽ hoạt động tốt nhất cho bạn và nội dung của bạn, và sau đó bắt đầu thực hiện tạo nội dung và chia sẻ trên đó.

**2. Bắt đầu một kênh Youtube**

YouTube là công cụ tìm kiếm lớn thứ hai trên hành tinh và có hàng triệu người truy cập YouTube để xem tất cả các loại video hướng dẫn.

Để bắt đầu, bạn sẽ cần tạo Kênh YouTube và sau đó xuất bản các video có liên quan trên hệ thống thu hút khách hàng tiềm năng của mình một cách thường xuyên.

Điều tốt là điều này sẽ không chỉ giúp bạn có được lưu lượng truy cập từ YouTube nhưng bạn cũng có thể xếp hạng cho các cụm từ tìm kiếm trong Google.

Youtube vẫn là một nguồn lưu lượng truy cập không được sử dụng đúng mức trong nhiều thị trường ngách và vì vậy, nếu bạn có kế hoạch tạo nội dung video, bạn chắc chắn nên nhắm mục tiêu đến kênh này.

**3. Đăng bài trên website cùng ngành**

Có rất ít chiến lược hiệu quả như đăng bài trên website cùng ngành trong việc giúp người mới bắt đầu tăng lượng khán giả của họ.

Vì vậy, trong chiến lược bài đăng của khách, bạn viết bài trên các blog khác. Ý tưởng với cả chiến lược này là đặt bản thân bạn trước một đối tượng lớn hơn trong thị trường ngách của bạn. Nếu bạn viết bài đăng hoặc xuất hiện một cách nhất quán, bạn sẽ xây dựng uy quyền dần dần và bạn gần như được đảm bảo để có kết quả.

**4. Lưu lượng truy cập thông qua các những người Affiliate**

Một trong những chiến lược yêu thích của nhiều triệu phú bán khóa học online để quảng bá các sản phẩm kỹ thuật số là thúc đẩy tiếp thị liên kết. Vì vậy, bạn có thể tiếp cận và hợp tác với các blogger nổi tiếng, Youtubers, quản trị viên nhóm FB, v.v. và khiến họ quảng bá khóa học của bạn.

Lý do tại sao nhiều người thích tiếp thị liên kết là vì bạn không cần phải trả tiền trước nhưng bạn chia sẻ % doanh thu sau khi bán. Cộng với nếu được thực hiện chính xác, bạn có thể mở rộng rất nhanh.

Chìa khóa ở đây là cung cấp hoa hồng hào phóng và vì bạn đang bán một sản phẩm kỹ thuật số, tôi sẽ khuyên bạn nên cung cấp hoa hồng 50%.

**5. Tối ưu hóa công cụ tìm kiếm**

Tôi là một fan hâm mộ lớn của Công cụ Tìm kiếm Tối ưu hóa và tôi khuyên bạn nên tận dụng SEO nếu bạn viết bài đăng trên blog một cách thường xuyên. Trên thực tế, SEO là một trong những nguồn lưu lượng truy cập chính cho blog này cũng như một vài blog khác của tôi.

Tuy nhiên, bạn nên nhớ rằng không có lối tắt nào để có lưu lượng truy cập công cụ tìm kiếm và sẽ mất vài tháng trước khi bạn bắt đầu thấy một số kết quả từ những nỗ lực của mình, nhưng hãy tin tôi, nó sẽ có giá trị.

Lý do chính tại sao rất nhiều người đấu tranh với việc điều khiển lưu lượng truy cập là vì họ cố gắng hướng lưu lượng truy cập từ mọi nguồn có thể. Nếu bạn làm điều đó, bạn chắc chắn sẽ thất bại!

Thay vào đó, bạn nên tập trung vào một vài nguồn lưu lượng truy cập mà bạn nghĩ sẽ hiệu quả nhất dựa trên nội dung và sở thích của bạn. Chỉ cần truy cập tất cả các nguồn này và làm chủ chúng trước khi nhắm mục tiêu vào một nguồn mới.

Một điều khác mà bạn nên nhận ra là bạn không nhất thiết phải chạy quảng cáo trả tiền để tăng lượng khán giả của mình. Nếu bạn đã sẵn sàng để làm việc chăm chỉ, bạn có thể tăng lượng khán giả của mình chỉ bằng cách sử dụng các nguồn lưu lượng truy cập không phải trả tiền.

**6. Lưu lượng truy cập thông qua quảng cáo trả tiền**

Không dễ để tăng lưu lượng truy cập đến trang web của bạn một cách tự nhiên như trước đây đã 5-6 năm. Ngoài ra, nhiều chiến lược lưu lượng truy cập không phải trả tiền như SEO cần có thời gian để mang lại kết quả.

Do đó, bạn có thể xem xét sử dụng quảng cáo trả tiền để hướng lưu lượng truy cập được đến bài đăng trên blog và trang đích của mình nhưng chỉ thực hiện phương pháp này khi bạn có ngân sách.

Giờ đây, có nhiều nền tảng quảng cáo khác nhau bao gồm *Quảng cáo Facebook, Quảng cáo Google, Quảng cáo LinkedIn,* v.v. và nền tảng tốt nhất cho kịch bản của bạn sẽ phụ thuộc vào một số yếu tố bao gồm thị trường ngách và đối tượng của bạn.

Đây chỉ là một số chiến lược phổ biến nhất để tăng lưu lượng truy cập và xây dựng danh sách email của bạn. Có rất nhiều kênh khác thông qua đó bạn có thể quảng bá và tiếp thị nội dung của mình.

Trên thực tế, bạn có thể thúc đẩy lưu lượng truy cập ngay cả bằng cách sử dụng chiến lược bình luận đơn giản nhất trong các nhóm Facebook có liên quan hoặc trả lời các câu hỏi trên các cộng đồng.

Đã nói rằng, xây dựng một đối tượng là một quá trình liên tục và nó sẽ tiếp tục ngay cả sau khi khóa học của bạn khởi động. Điều quan trọng là bạn nỗ lực nhất quán và bạn sẽ thấy doanh nghiệp của mình phát triển theo thời gian.

**Chương #5: Xây dựng khóa học hoặc sản phẩm số của bạn trên Internet**

Để bán một khóa học online, trước tiên bạn cần có khóa học online được thiết lập trên Internet!

Những gì bạn sẽ cần đó là một nền tảng tạo khóa học online cho phép bạn lưu trữ nội dung của bạn, tạo khu vực dành riêng cho thành viên trả tiền, cung cấp khóa học của bạn và thu hút học viên của bạn.

Tin vui là bạn với tư cách là người tạo khóa học có khá nhiều lựa chọn để lưu trữ và bán khóa học online của bạn.

Trong tất cả các nền tảng tôi đã tìm hiểu, nếu bạn là người mới bắt đầu, tôi muốn bạn sử dụng nền tảng: [Funnel CRM](https://funnel.vn/?utm_source=rmk.vn&utm_medium=blog-post&utm_campaign=mini-webinar&utm_content=huong-dan-tao-khoa-hoc&utm_term=cta-in-post). Nó là công cụ tất cả trong một.

Tại sao tôi khuyên bạn nên sử dụng Funnel CRM?

Funnel CRM là một trong những nền tảng xây dựng hệ thống marketing và khoá học online hiệu quả với chi phí hợp lý và dễ dùng nhất.

Điều đặc biệt nó là hệ thống marketing automation mạnh mẽ giúp bạn tự động hoá việc bán hàng... Nó là một nền tảng khóa học online tất cả trong một. Vì vậy, bạn không chỉ lưu trữ và bán khóa học của mình mà còn có thể xử lý toàn bộ hoạt động tiếp thị bao gồm tạo phễu bán hàng, tiếp thị qua email, viết blog, làm website v.v. trên chính nền tảng.

Vì vậy, bạn không cần một công cụ nào khác, chỉ cần duy nhất Funnel CRM.

[](https://funnel.vn/?utm_source=rmk.vn&utm_medium=blog-post&utm_campaign=mini-webinar&utm_content=huong-dan-tao-khoa-hoc&utm_term=cta-in-post)

Ngay cả khi nói đến việc tạo ra một khóa học online, Funnel CRM là nền tảng giàu tính năng nhất hiện có.

Ngoài tất cả các tính năng cần thiết như trình tạo khóa học, lưu trữ video, v.v., nó còn cung cấp một số công cụ mạnh mẽ như *Chủ đề khóa học, Cộng đồng, Đánh giá, Tự động*, v.v. sẽ giúp bạn mang lại trải nghiệm học tập tuyệt vời.

Khi nói đến dịch vụ khách hàng, Funnel CRM cung cấp hỗ trợ trò chuyện trực tiếp 1:1 mà bạn có thể tin cậy. Vì vậy, nếu bạn gặp phải một vấn đề hoặc có một số câu hỏi khác, bạn có thể liên hệ với nhóm hỗ trợ và bạn có thể nhận trợ giúp khá nhanh.

Hơn nữa, Funnel CRM là một nền tảng được lưu trữ. Vì vậy, nhóm của họ sẽ chăm sóc tất cả những thứ công nghệ cho bạn bao gồm những thứ như lưu trữ, hiệu suất trang web, bảo mật, sao lưu và bảo trì cho phép bạn tập trung vào những thứ quan trọng hơn như tạo và tiếp thị khóa học.

Nhìn chung, Funnel CRM là lựa chọn tốt nhất để tạo, tiếp thị và bán một khóa học online. Bạn cũng [*có thể dùng thử miễn phí*](https://funnel.vn/?utm_source=rmk.vn&utm_medium=blog-post&utm_campaign=mini-webinar&utm_content=huong-dan-tao-khoa-hoc&utm_term=cta-in-post)*nền tảng nếu bạn muốn dùng thử.*

**Chương #6: Tạo một ưu đãi khóa học online không thể cưỡng lại**

Trước khi bạn có thể khởi chạy khóa học của mình và bán nó cho đối tượng của bạn, bạn cần quyết định chiến lược giá cũng như xây dựng trang bán hàng.

Đây là hai yếu tố quan trọng nhất trong ưu đãi của bạn vì chúng có ảnh hưởng đáng kể đến tỷ lệ chuyển đổi của bạn.

Vì vậy, điều quan trọng là bạn có được những điều này đúng và đó là những gì chúng ta sẽ tập trung vào trong chương này.

**Giá khóa học online của bạn**

Quyết định giá cho khóa học online của bạn không phải là một nhiệm vụ dễ dàng bởi vì hầu hết những người sáng tạo không biết bắt đầu từ đâu. Vì vậy, họ thực hiện một trong những cách tiếp cận sau để định giá khóa học online của mình:

* Đặt giá dựa trên số giờ video hoặc nội dung khác.
* Đặt giá rất thấp để thu hút đối tượng rộng hơn.
* Đặt giá thấp hơn để hạ gục đối thủ.

Mặc dù các phương pháp này giúp bạn dễ dàng quyết định giá cho khóa học của mình, nhưng giá sẽ không tối ưu.

Vấn đề đầu tiên với giá thấp (giả sử là $20) là bạn có thể nhận được số lượng đăng ký tương đối lớn hơn nhưng nó sẽ không giúp tối đa hóa doanh thu khóa học của bạn.

Vì vậy, nhìn chung bạn sẽ nhận được doanh thu thấp hơn mặc dù bạn sẽ nỗ lực tương tự như bán một khóa học có giá cao hơn.

Đây là một infographic từ Thinkific minh họa điều này:

Hơn nữa, nếu bạn định giá khóa học của mình thấp hơn chỉ để hạ gục đối thủ, về cơ bản bạn sẽ bắt đầu một cuộc đua xuống đáy. Sẽ tốt hơn nếu bạn làm cho lời chào hàng của bạn khác biệt thay vì cứ giảm giá.

Vì vậy, bạn nên định giá khóa học online thế nào?

Tôi thích nghĩ về giá cả về giá trị và lợi ích mà một học viên sẽ nhận được từ một khóa học. Vì vậy, nếu một khóa học giải quyết một vấn đề lớn cho học viên, bạn có thể dễ dàng tính phí hàng trăm đô la cho nó.

Hãy lấy một ví dụ. Nói, chủ đề khóa học của bạn là thiết kế trang web cho các doanh nhân chăm sóc sức khỏe :

* Nếu một doanh nhân học thiết kế trang web bằng nội dung miễn phí, anh ta sẽ dành tối thiểu 30 đến 40 giờ để học tất cả mọi thứ.
* Hoặc nếu anh ấy / cô ấy thuê người khác thiết kế trang web cho anh ấy, anh ấy sẽ phải trả 3.000 – 4.000 đô la.

Khi bạn nghĩ từ góc độ này, bạn sẽ nhận ra rằng khóa học của bạn có giá trị hơn nhiều và bạn có thể biện minh cho giá cao với thông điệp phù hợp.

Vì vậy, chúng ta nói đến giá trị cảm nhận của khóa học và một cách rất hiệu quả để thúc đẩy hơn nữa nó đang cung cấp tiền thưởng trên đầu khóa học của bạn.

Không phải vô cớ mà rất nhiều nhà sáng tạo khóa học hàng đầu sử dụng phần thưởng để bán các khóa học online. Nhìn vào chồng phần thưởng này mà tôi cung cấp cho Học viện khóa học xây dựng hệ thống bán hàng tự động trong 30 ngày của tôi:

Bây giờ bạn không cần phải tạo một chồng phần thưởng lớn như vậy, chỉ cần cung cấp một phần thưởng siêu hữu ích cho học viên của bạn thì nó cũng hiệu quả.

Chúng ta hãy lấy lại ví dụ thiết kế web cho các chuyên gia chăm sóc sức khỏe lần nữa. Trong trường hợp này, bạn có thể cung cấp các phần thưởng sau:

* Truy cập vào một cộng đồng kín.
* Các cuộc gọi hỏi đáp trực tiếp hoặc các buổi huấn luyện.
* Biểu mẫu trang web được xây dựng trước.
* Một khóa học SEO trang web.

Đây chỉ là một vài ý tưởng và cuối cùng bạn sẽ cần phải tìm ra những gì tốt nhất cho khóa học của bạn.

Bây giờ, nếu bạn cảm thấy việc tính giá cao sẽ khiến cho một số học viên của bạn không thể chịu được, bạn luôn có thể đưa ra một kế hoạch thanh toán để cho phép học viên thanh toán cho khóa học của bạn thành nhiều đợt.

Nếu bạn vẫn chưa bị thuyết phục về việc tính giá cao, bạn có thể bắt đầu với mức giá cơ bản trên đường cơ sở. Tôi có thể khuyên bạn nên định giá khóa học của mình ít nhất $ 100 (giá cơ bản).

Cuối cùng, bạn biết khóa học của bạn và khán giả của bạn tốt nhất! Vì vậy, hãy cân nhắc những điều đó và đặt điểm giá cho khóa học của bạn.

Cho dù bạn định giá cơ bản hay định giá cao cấp, tùy thuộc vào bạn và bạn luôn có thể kiểm tra mức giá khác nhau và sửa đổi chúng trong qúa trình bạn thực hiện.

**Tạo trang bán hàng khóa học**

Để trình bày lời chào hàng khóa học của bạn, bạn cần tạo một trang bán hàng. Trang bán hàng là một loại trang đích mô tả khóa học của bạn với khán giả và thuyết phục họ đăng ký.

Bạn có thể đã mua khóa học online từ các trang như thế này:

Chính ở giai đoạn này, khách hàng tiềm năng của bạn quyết định có nên đăng ký khóa học của bạn hay không và do đó, trang bán hàng của bạn thực sự có thể tạo ra hoặc phá vỡ sự thành công của khóa học online của bạn.

Vì vậy, bạn cần phải làm cho đúng và đây là một số yếu tố mà trang bán hàng của bạn nên có:

* Một tiêu đề hấp dẫn ngay lập tức thu hút sự chú ý của độc giả và cũng truyền tải chủ đề khóa học của bạn.
* Một video bán hàng bao gồm tất cả các khía cạnh quan trọng của khóa học.
* Văn bản có liên quan truyền tải điểm đau của độc giả của bạn và thuyết phục họ rằng họ cần giải quyết nó.
* Mô tả khóa học giới thiệu khóa học của bạn như một giải pháp cho vấn đề mà khách hàng tiềm năng của bạn đang phải đối mặt.
* Tác giả: giới thiệu bạn là một chuyên gia, giới thiệu kinh nghiệm của bạn và giúp thiết lập uy tín.
* Lời chứng thực từ các học viên / khách hàng trong quá khứ giúp xây dựng bằng chứng xã hội và do đó tăng uy tín của bạn.
* Phần giá cho độc giả biết giá của đề nghị của bạn và những gì họ sẽ nhận được như là một phần của nó.
* Đảm bảo hoàn lại tiền đảm bảo với người dùng của bạn rằng khoản đầu tư của họ không có rủi ro.
* Phần FAQ trả lời các câu hỏi thường gặp.
* Nhiều nút kêu gọi hành động giúp người dùng dễ dàng đăng ký khóa học của bạn.

Ngoài kịch bản nội dung, điều quan trọng là phải có một thiết kế tốt cho trang bán hàng của bạn. Làm cho nó trở thành một điểm để sử dụng nhiều hình ảnh chất lượng cao và có liên quan trên trang bán hàng của bạn.

Đối với công nghệ xây dựng trang bán hàng hiện nay, hầu hết các nền tảng khóa học online cho phép bạn tạo các trang bán hàng mà không cần giỏi kỹ thuật. Chỉ cần bạn biết copy, paste, kéo thả, click chuột.

Ngoài ra, bạn luôn có thể sử dụng trình tạo [trang bán hàng chuyên dụng trong Funnel CRM](https://funnel.vn/?utm_source=rmk.vn&utm_medium=blog-post&utm_campaign=mini-webinar&utm_content=huong-dan-tao-khoa-hoc&utm_term=cta-in-post) để xây dựng các trang bán hàng chuyển đổi cao.

Một trang bán hàng có thể đi một chặng đường dài trong việc thúc đẩy chuyển đổi bán hàng của bạn và vì vậy, bạn nên nỗ lực tạo ra một trang bán hàng tốt cho khóa học online của mình.

*Thiết lập khóa học online của bạn đã hoàn tất và bây giờ bạn có thể chuyển sang bước cuối cùng nơi tôi sẽ chỉ cho bạn cách khởi chạy khóa học của mình và bán nó cho khán giả của bạn.*

**Chương #7: Khởi động, ra mắt và bán khóa học online**

Bạn đã bỏ ra một số công việc thực sự khó khăn để tạo ra một khóa học online và xây dựng một nhóm đối tượng và bây giờ là lúc bán khóa học của bạn cho họ.

Đây là một bước quan trọng nhất trong toàn bộ quá trình bởi vì mọi thứ bạn đã làm cho đến bây giờ sẽ không có tác dụng trừ khi bạn làm phần này đúng và người đăng ký mua khóa học của bạn.

Vì vậy, hãy bắt đầu bằng cách thảo luận về hai phương pháp bán khóa học online phổ biến:

**Đóng giỏ hàng và khóa học thường xuyên**

Bạn có thể bán một khóa học online bằng cách sử dụng phương pháp giỏ hàng kín trong đó khóa học mở trong một vài ngày (thời gian ra mắt) để đăng ký và sau đó đóng cửa.

Hoặc, bạn có thể bán nó như một khóa học thường xuyên luôn mở để đăng ký.

Nếu bạn làm theo cách tiếp cận đầu tiên, bạn có thể mở giỏ hàng của mình sau mỗi 2-6 tháng tùy thuộc vào giá của khóa học và quy mô của đối tượng của bạn.

Khóa học sẽ được mở để đăng ký trong một vài ngày và khi thời gian ra mắt kết thúc, giỏ hàng sẽ đóng lại.

Stu McLaren sử dụng kỹ thuật này cho khóa học TRIBE của mình. Khóa học chỉ mở mỗi năm một lần và khi bạn cố gắng đăng ký tham gia chương trình sau thời gian ra mắt, bạn sẽ được đưa đến trang này nơi bạn được yêu cầu tham gia danh sách chờ.

Ưu điểm chính của chiến lược này là có giới hạn thời gian đăng ký tạo ra cảm giác cấp bách mạnh mẽ và thúc đẩy người dùng đưa ra quyết định.

Ngoài ra, các học viên tham gia khóa học của bạn theo đợt, vì vậy bạn có thể làm việc chặt chẽ hơn với họ.

Nhược điểm là khóa học không phải lúc nào cũng mở để đăng ký và học viên tương lai sẽ phải chờ một thời gian trước khi có được quyền truy cập. Một nhược điểm khác là việc khởi chạy một khóa học mỗi lần có thể là một quá trình tốn thời gian.

Cách tiếp cận khác là làm cho khóa học online của bạn thường xuyên mở cửa để có thể đăng ký. Các khóa học thường xuyên có thể được thực hiện bất cứ lúc nào và người dùng không cần phải chờ đợi.

Khóa học của Melyssa Griffin Pinfinite Development là một khóa học thường xanh và luôn mở cho tuyển sinh.

Chìa khóa để bán một khóa học mở cửa đăng ký thường xuyên là tự động hóa kênh bán hàng của bạn (tôi có dạy điều này ở đây), điều đó có nghĩa là bạn có thể tập trung vào việc thúc đẩy lưu lượng truy cập và kiểm tra các chuỗi hệ thống bán hàng và email của bạn một cách thường xuyên. Đây là những gì tôi thích nhất về các khóa học thường xuyên mở cửa.

Tuy nhiên, việc kết hợp một cảm giác cấp bách vào hệ thống bán hàng mở cửa đăng ký thường xuyên của bạn là tương đối khó vì bạn sẽ cần cung cấp một phần thưởng hoặc giảm giá duy nhất cho mỗi người đăng ký.

Vì vậy, tôi khuyên bạn nên giữ nó đơn giản ngay từ đầu! Nếu bạn đang bán một khóa học cao cấp ($200 trở lên), tôi khuyên bạn nên tuân theo cách tiếp cận giỏ hàng đóng kín.

Bán một khóa học giá thấp là tương đối dễ dàng và bạn không cần một cảm giác cấp bách để bán nó. Vì vậy, tôi khuyên bạn nên bán một khóa học không cao cấp như một khóa học mở cửa thường xuyên.

Nhưng điều đó không có nghĩa là bạn không thể bán một khóa học có giá cao như một khóa học mở cửa thường xuyên.

*Có những chiến lược bán hàng mở cửa thường xuyên gần như hiệu quả như bất kỳ chiến lược giỏ hàng kín nào nhưng chúng là những chiến lược nâng cao và chúng ta sẽ thảo luận về chúng sau trong chương này.*

**Ra mắt khóa học online của bạn**

Cho dù bạn ra mắt một khóa học mới hay bạn đang mở cửa đăng ký cho một khóa học hiện tại, bạn cần có chiến lược khởi động hoàn toàn đúng đắn.

Vì vậy, hãy để tôi thảo luận ngắn gọn về cách ra mắt khóa học online của bạn. Có hai giai đoạn để ra mắt khóa học của bạn: *Ra mắt trước (Pre-Launch) và Ra mắt thực tế (Live-Launch).*

Trong giai đoạn Pre-Launch, ý tưởng ở đây là nuôi dưỡng khán giả của bạn và chuẩn bị cho họ ra mắt. Bạn có thể gửi bài đăng trên blog, video, v.v. qua email sẽ giúp giáo dục người đăng ký của bạn về vấn đề mà khóa học của bạn giải quyết.

Theo số lượng email có liên quan, bạn nên gửi ít nhất 4 email trong khoảng thời gian 7-10 ngày.

Trong email cuối cùng mà bạn gửi trong giai đoạn Pre-Launch, hãy đưa ra gợi ý rằng bạn sẽ sớm đưa ra thông báo. Đừng giới thiệu khóa học của bạn hoặc cung cấp bất kỳ chi tiết cụ thể nào về nó, chỉ đơn giản nói với họ là sớm gửi cho họ thông tin.

Để ra mắt thực tế (Live-Launch), tôi khuyên bạn nên tuân theo một kế hoạch tuyệt vời dưới đây. Đây là chi tiết:

**Ngày 1 – “Email thông báo”** – Cho biết những gì trong khóa học của bạn. Nói về có bao nhiêu mô-đun có và những gì học viên có thể mong đợi để học. Ngoài ra, đề cập rằng cửa đăng ký khóa học sẽ mở vào ngày mai.

**Ngày 2 – Khóa học ra mắt (+ Phần thưởng hành động nhanh)** – Nói với người dùng của bạn rằng khóa học đang mở để đăng ký ngay bây giờ. Bao gồm một liên kết đến trang bán hàng và giải thích làm thế nào họ có thể đăng ký vào khóa học. Ngoài ra, hãy đề cập rằng họ nhận được phần thưởng hành động nhanh nếu họ mua trong 24 giờ đầu tiên.

**Ngày 3 – Email Câu hỏi thường gặp** (+ Mời gọi cuối cùng cho người hành động nhanh) – Trả lời các câu hỏi thường gặp cho khóa học của bạn và giải quyết các phản đối phổ biến trong email này. Bạn nên nói về thời gian họ sẽ có quyền truy cập vào khóa học, bảo đảm hoàn lại tiền, tùy chọn thanh toán, v.v. và cũng bao gồm một lời nhắc nhở cho Phần thưởng hành động nhanh.

**Ngày 4 – Email lén lút** – Chọn một chủ đề quan trọng hoặc khung từ khóa học của bạn và tạo một bài đăng blog hoặc video tuyệt vời dạy cùng một chủ đề. Nói với họ rằng họ sẽ nhận được nhiều bài học quý giá hơn như thế này một khi họ tham gia khóa học.

**Ngày 5 – Email phần thưởng bất ngờ** – Thông báo phần thưởng bất ngờ cho khán giả của bạn. Bạn có thể cung cấp một số khóa học khác, sách điện tử, các cuộc gọi huấn luyện nhóm, vv như một phần thưởng. Nói với họ rằng bạn muốn đưa ra phần thường để mời họ quyết định ghi danh vào khóa học với nhiều giá trị nhất.

**Ngày 6 – Cảm ơn bạn & Email bằng chứng xã hội** – Cho họ biết bạn đánh giá cao họ như thế nào khi tham gia buổi ra mắt của bạn. Bạn nên bao gồm một số lời chứng thực, thông điệp truyền thông xã hội, vv sẽ giúp bạn xây dựng bằng chứng xã hội.

**Ngày 7 – Logic + Giỏ hàng Đóng email** – Nhắc nhở người dùng rằng giỏ hàng sẽ sớm đóng cửa. Xây dựng logic về lý do tại sao họ nên mua ngay bây giờ và đảm bảo đề cập đến phần thưởng bất ngờ của bạn.

**Ngày 8 – Giỏ hàng Đóng Email 1** – Gửi lời nhắc nhanh đến người dùng rằng đây là ngày cuối cùng để đăng ký khóa học và tóm tắt ngắn gọn những gì họ sẽ bỏ lỡ nếu họ không đăng ký. Email này nên được gửi ra ngoài vào buổi sáng.

**Ngày 8 – Giỏ hàng Đóng Email 2** – Gửi lời nhắc cuối cùng cho người dùng rằng giỏ hàng sẽ đóng sớm và không có cách nào họ có thể đăng ký khóa học. Email này sẽ được gửi ra ngoài 2-3 giờ trước khi giỏ hàng đóng cửa.

Bây giờ, chiến lược ra mắt này là lý tưởng để khởi chạy một khóa học cao cấp và vì vậy, cách tiếp cận thực tế của bạn có thể thay đổi dựa trên thị trường ngách, đối tượng của bạn và giá cả khóa học.

*Ví dụ: nếu bạn đang khởi chạy một khóa học có giá thấp hơn (giả sử $ 99) cho đối tượng của mình, bạn có thể đơn giản hóa chuỗi khởi chạy này và gửi thậm chí 4-5 email cũng đủ hiệu quả.*

Tin vui là, bạn hoàn toàn có thể [thiết lập chuỗi bán hàng này trên Funnel CRM và cho nó chạy tự động.](https://funnel.vn/?utm_source=rmk.vn&utm_medium=blog-post&utm_campaign=mini-webinar&utm_content=huong-dan-tao-khoa-hoc&utm_term=cta-in-post)

**Bán một khóa học thường xuyên mở cửa**

Có một số lập luận mạnh mẽ ủng hộ việc giữ cho đăng ký khóa học online của bạn luôn mở và điều mạnh nhất là học viên của bạn có thể đăng ký khóa học của bạn bất cứ lúc nào họ muốn và họ không cần đợi đến lần ra mắt tiếp theo của bạn.

Nếu khóa học của bạn có giá thấp hơn, bạn có thể bán nó bằng cách sử dụng chuỗi bán hàng 4 phần đơn giản theo sau chiến dịch chào mừng mà bạn gửi khi họ đăng ký nhận mồi thu hút:

**Ngày 1 – Giới thiệu khóa học của bạn** – Giới thiệu khóa học của bạn, giải thích những gì trong khóa học, những gì họ nhận được khi họ mua nó và những gì họ có thể mong đợi để học hỏi từ nó.

**Ngày 2 – Vượt qua sự phản đối** – Giải quyết tất cả những phản đối mà khách hàng tiềm năng của bạn có thể có và giúp họ quyết định liệu khóa học có phù hợp với họ hay không. Bạn cũng nên trả lời các câu hỏi liên quan đến đối tượng mục tiêu, chính sách hoàn trả, v.v.

**Ngày 3 – Nghiên cứu điển hình & Email bằng chứng xã hội** – Bao gồm bất kỳ lời chứng thực nào từ các học viên hoặc khách hàng trước đây của bạn. Nếu có thể, hãy bao gồm một nghiên cứu trường hợp điển hình và chia sẻ cách bạn đã giúp học viên của mình đạt được kết quả trong quá khứ. Nói với họ rằng họ cũng có thể nhận được kết quả tương tự bằng cách đăng ký vào khóa học.

**Ngày 4– Email chi phí cơ hội**– Tạo cảm giác cấp bách bằng cách chỉ ra chi phí cơ hội của việc không đăng ký vào khóa học của bạn ngay bây giờ. Xây dựng một trường hợp lý do tại sao họ nên đăng ký ngay bây giờ và nhắc nhở họ rằng có một bảo đảm hoàn lại tiền, vì vậy việc tham gia khóa học là một món hời.

Nếu ai đó không mua khóa học trong chiến dịch thường xuyên mở cửa của bạn, bạn nên đưa họ vào bản tin thường xuyên của mình để bạn có thể giữ liên lạc với họ và bán lại trong tương lai.

Mặc dù cách tiếp cận này hoạt động tốt để bán các khóa học giá thấp hơn, nhưng nó sẽ không hiệu quả để bán một khóa học có giá cao và lý do đơn giản là người đăng ký của bạn sẽ cần một cú hích mạnh hơn trong trường hợp này.

Để thúc đẩy mạnh mẽ hơn, bạn cần cung cấp giảm giá đặc biệt hoặc phần thưởng đặc biệt chỉ có sẵn trong một thời gian giới hạn nhưng đồng thời là duy nhất cho mỗi người đăng ký khóa học.

Để đạt được điều này, bạn sẽ cần sử dụng một vài công cụ cho phép bạn tạo thời hạn duy nhất dành riêng cho từng người đăng ký của bạn. Tin vui là, bạn hoàn toàn có thể [thiết lập chuỗi bán hàng này trên Funnel CRM và cho nó chạy tự động.](https://funnel.vn/?utm_source=rmk.vn&utm_medium=blog-post&utm_campaign=mini-webinar&utm_content=huong-dan-tao-khoa-hoc&utm_term=cta-in-post)

**Bước Tiếp Theo: Để Công Việc Kinh Doanh Khóa Học Online Thành Công**

Trong hướng dẫn này, bạn đã tìm hiểu chi tiết cách tạo và bán các khóa học online của riêng bạn. Chúng tôi đã trải qua tất cả các bước có liên quan đến quy trình ngay từ khi tìm ý tưởng để tạo khóa học của bạn và tiếp thị nó.

Bây giờ đến lượt bạn thực hiện những gì bạn đã học được trong hướng dẫn này và trong khi thực hiện điều đó, hãy cố gắng giữ mọi thứ đơn giản ngay từ đầu.

Rất khó có khả năng bạn sẽ có được mọi thứ ngay lần đầu tiên. Vì vậy, tập trung vào việc hoàn thành công việc hơn là hướng đến sự hoàn hảo. Và bạn luôn có thể điều chỉnh và cải thiện mọi thứ khi bạn tiến về phía trước.

Một điều khác bạn nên nhớ là không có lối tắt nào để xây dựng một doanh nghiệp kinh doanh khóa học online bền vững và bạn sẽ cần phải thực hiện một số công việc nghiêm túc trước khi bạn nhận được bất kỳ kết quả quan trọng nào.

Nhưng nếu bạn làm mọi thứ đúng cách, tin tôi đi, kết quả sẽ xứng đáng.

Tôi hy vọng bạn thích hướng dẫn từng bước này.

Nếu bạn chưa quen với việc tạo và bán các khóa học online, sẽ rất hữu ích khi xem hướng dẫn này lần thứ hai, thậm chí tham khảo nó khi bạn ra ngoài và thử đưa mọi thứ vào hoạt động.

Nếu bạn muốn được chúng tôi trực tiếp hướng dẫn chuyên sâu, hãy tham gia vào buổi Coach 1:1 miễn phí hàng tháng của chúng tôi…

Mỗi tháng chúng tôi tặng 15 buổi Coach 1:1 miễn phí cùng với chuyên gia, và bạn có thể có được lộ trình trọn vẹn sau buổi coach đó.