네 안녕하세요

9주 완성 디지털 노마드 강의 1주차 1강입니다

일단 1주차 1강 오늘 뭘 배울 거냐

콘텐츠로 디지털 노마드 하기 전에

약간 이제 Warm-up 한다 라고 생각하고

가볍게 시작을 한번 해보려고 합니다

이렇게 다섯 가지 목차로 진행될 예정이고요

그렇다면 바로 시작해 보겠습니다

자, 콘텐츠로 디지털 노마드

일단 여러분들이 좀 알아 두셔야 될 게 있어요

제가 이제 OT 때

바로 크리에이터도 디지털 노마드다 라고 말했는데

사실상 조금 따져보면은 의미상 디지털 노마드는 맞지만

제가 말한 크리에이터랑 제가 말하는 콘텐츠 디지털 노마드랑은

좀 결이 다릅니다

그래서 요걸 한번 보시면 좋을 것 같은데

크리에이터는 대체로 하나의 플랫폼에 의존하는 경향이 큽니다

유튜브면 유튜브, 블로그면 블로그

이런 것처럼 메인으로 하나 잡고 해봤자

그래도 그냥 일상 계정 이렇게 운영을 하시지

이거를 또 다른 영향력 있는 채널로 키워가시는 분은

거의 없는 것 같아요

그리고 두 번째로는 수익의 대부분이 채널 수익

또는 광고 수익에 집중되어 있습니다

세 번째 콘텐츠 외에 연계적인 수익화 수단이 거의 없는 편입니다

제가 방금 말했죠?

채널 수익이나 광고 수익에 거의 올인을 했기 때문에

다른 수단을 거의 생각하시는 경우도 별로 없는 것 같아요

그래서 굉장히 좀 힘들어하신다?

본업으로 하고 싶어는 하시지만

막상 수입이 잘 안 되니까

본업까지는 생각을 잘 안 하시는 것 같습니다

하시더라도 조금 해봤다가 생계가 좀 위험하니까

다시 아르바이트나 아니면 직장을 찾아가시는 분들도 적지 않아요

하지만 콘텐츠 디지털 노마드가 어떤 게 다르냐

크리에이터는 하나의 플랫폼만 의존한다 했잖아요

그래서 이게 그냥 메인이자 내 본업입니다

유튜버, 블로거, 인플루언서

이게 내 직업입니다

하지만 콘텐츠 디지털 노마드는

채널을 직업이 아니라 홍보수단으로 이용한다는 것에 좀 차이가 있고요

여러 개의 플랫폼이나 콘텐츠를 운영하는 경우가 좀 있습니다

저도 블로그, 인스타, 유튜브

이걸 3개를 홍보 수단으로 이용을 하고 있고

여러 개의 플랫폼 콘텐츠 이렇게 운영을 하고 있습니다

그리고 콘텐츠가 메인이 아니다

채널 수익이나 광고 수익이 수입의 전부가 아니라

그 콘텐츠를 통해서

연계적으로 수익화 수단이 다수로 존재한다 라는 것에 조금 차이가 있습니다

한마디로 좀 표현하자면 1인 사업가에 가깝다 라고

저는 콘텐츠 디지털 노마드를 표현을 하고 싶습니다

똑같이 콘텐츠를 만드는 사람이지만

추구하는 방향이 좀 다르다라고 보시면 좋을 것 같습니다

자 그래서 수익화를 어떻게 하느냐

다른 방법 여러가지 수단이 있지만

대체로 이게 그냥 다 공통적으로 적용이 됩니다

여러분들의 잠재 고객을 탐색을 하시고요

그 다음에 그 잠재고객 또는 내 고객의 니즈를 파악합니다

니즈는 필요한 거죠

고객이 뭐가 필요한지, 뭘 원하는지 파악을 해서

그걸 토대로 상품 서비스를 제작하는 게

이 디지털 노마드, 콘텐츠를 통한 수익화 방법 중에서

가장 그냥 기초적인

바로 아예 가장 밑단계에 깔려있는

기본 원칙이라고 보시면 될 것 같습니다

그래서 이거를 9주 동안 어떻게를 배울 거고요

이거는 뒷부분에서 또 다시 다룰 예정입니다

자 이렇게 수익화를 할 수는 있지만

사실 많은 그런 어려움이 있습니다

첫 번째로 수익의 불안정성이 있습니다

제가 OT 때도 말했다시피

디지털 노마드는 고정급여라는 것 자체가 없기 때문에

어떤 것이든 100% 라는 건 없습니다

100% 월급 이상을 만든다

100% 월1000을 번다

이거는 없습니다

그리고 콘텐츠는 나만 잘해서 되는 것도 아니에요

여러가지 외부적인 요인도 충분히 나에게 영향을 주기 때문에

내가 100% 잘한다고 해서

내가 100% 좋은 콘텐츠를 만든다고 해서

수익으로 바로 연계되는 것은 아닙니다

그리고 두 번째,

콘텐츠의 특징이기도 한데 유행과 시즌을 탑니다

여러분들은 그 상상 속으로는

아, 내가 만든 거 사람들이 평생 좋아해 줬으면 좋겠고

평생 핫 했으면 좋겠잖아요

하지만 그렇지 않습니다

해봤자 길어도 한 달에서 세 달

정말 길으면 6개월 정도만 시즌이나 유행을 타기 때문에

그 시즌을 내가 찾거나 기다리거나

그때까지 버텨야 됩니다

그리고 세 번째로는 지속적으로 제공을 해야 돼요

여러분들이 콘텐츠 제작을 하는 것이 수입이랑 관계없이

그냥 생계 유지나 신뢰를 위한 지속적인 무료 콘텐츠를

또는 유료 콘텐츠 서비스를 제작을 하셔야 됩니다

제가 말하기로는 여러 가지 일꾼을 좀 만들어 갖고

걔네들이 평생 일할 수 있게 만들어준다

이걸 항상 말하긴 하지만

그 작은 일꾼들도 사실 유효기간이 존재해요

한 달이면 한 달, 1년이면 1년

그 뒤로는 점점 수익이 줄어들고

일하는 노동력이 떨어진다고 해야 되죠?

그래서 여러분들이 어쩔 수 없이

계속 지속적으로 뭔가 제공을 하고

계속 새롭게 만들고

유료 서비스도 자꾸 창출을 해내야 됩니다

그래서 이런 부분들을 먼저 아는 게 아니라

해보면서 아는 경우가 많기 때문에

계속 이런 걸 경험을 하면서

아 생각보다 너무 어렵네 라는 걸

많이 경험을 하시는 것 같아요

자 그래서 여러분들이 시작하기 전에 알아두셔야 할 것

미리 꺼내 놨습니다

자 일단 세 가지로 보시면 될 것 같은데

저는 항상 어떤 강의든 말하지만

환상을 주는 건 별로 좋아하지 않아요

왜냐하면 이 디지털 노마드나 콘텐츠

이런 거는 세상이 진짜 각박하고 하이에나 같다라고 해야 되나?

굉장히 그 동물적인 감각이 되게 중요하기 때문에

여러분들이 그럼 막 괜찮아 잘 될 거야

이거는 사실 도움이 되지 않습니다

여러분들에게 정말 실제적으로 도움이 되기 위해서는

이 세 가지를 알아두시면 좋을 것 같아요

처음부터 알아 두셔야지

실망감이나 그런 기대가 커지지 않는 것 같더라고요

그래서 첫 번째로는 성공을 보장할 수 없다

여러분들 저는 제가 모든 경험을 토대로

여러 가지 여러분들에게 최대한 많은 걸 드리려고 노력은 하지만

사실 이걸 따라 한다고 해서

성공을 반드시 100% 보장을 해드릴 수는 없습니다

똑같이 여러분들이랑 9주차를 강의 듣고도

그냥 잘 되시는 분도 있고

또 부진하신 분도 반드시 있어요

그렇다고 근데 여러분들이 이거를 내가 못했다고 생각을 하시면 안 돼요

그냥 어쩔 수 없는 부분도 있는 거예요

성공하신 분은 유행이나 시즌을 잘 타고

그게 잘 알고리즘을 타갖고 잘 되시는 분도 있고

내가 준비한 콘텐츠가

생각보다 지금은 시즌이나 유행이 아니고

알고리즘에 타지 않아 갖고

성과를 잘 내실 수 없는 경우도 있습니다

그래서 여러분들이 내가 잘못했다 라기 보다는

그냥 보장을 할 수가 없다

나는 일단 꾸준히 할 거다라고

여기서만 딱 포인트를 짚고 넘어가셨으면 좋겠어요

성공을 목적으로 하는 게 아니라

꾸준함에 목적을 주셨으면 좋겠습니다

두 번째도 비슷한 내용이긴 한데

최소 6개월에서 1년은 수입이 없다고 생각하시는 게 좋아요

왜냐, 여러분들이 보통의 이런 강의는

막 하루에 3시간, 하루에 1시간, 하루에 30분만 투자하면은

월 200 충분히 만들 수 있습니다

이런 강의를 많이 보셨을 텐데

물론 그런 것도 있겠지만

제가 이것저것 많이 해보니까

현실성이 좀 떨어지는 부분이 어느 정도 있다고 저는 봅니다

그래서 여러분들이 그런 환상 가지고

야 3개월 동안 했는데 아무 결과가 없어?

하... 하지 말까 이런 것 보다는

그냥 아예 처음부터

6개월에서 1년은 수입이 없다고 생각을 하세요

그냥 취미처럼 끝까지 지속적으로 해보겠다라고 생각하는 게

훨씬 마음이 편합니다

그리고 세 번째 이것도 중요합니다

이 강의 이후에는

9주 동안 여러분들이 꾸준하게 운영할 콘텐츠 주제를 정할 건데요

중간에 어? 아 이거 아닌 것 같은데?

아 바꾸고 싶다 이러셔도 안 됩니다

저에게 처음에 주신

그 콘텐츠 주제 그대로 끝까지 갈 예정입니다

그래서 이랬다 저랬다 하지 말고 일단 체험한다 생각하고

9주 동안 하나의 주제를 끝까지 운영하는 거

한번 해보셨으면 좋겠습니다

그래서 이거 세 가지 기억해 주시면 좋을 것 같고요

그리고 오늘의 메인입니다

선언하기를 할 겁니다

자 여러분들이 선언하기를 하셨으면 좋겠어요

왜냐하면 그냥 아 할 거야 라기보다는

나는 이렇게 ~ 할 거야 라고

선언을 하시는 거는

굉장히 크게 나에게 긍정적으로 효과가 있거든요

그리고 내가 뱉은 말이 있고

또 보여준 사람들이 있으니까

그거를 지키기 위해서라도 열심히 노력을 하게 되더라고요

그래서 여러분들이 뭔가 시작을 하기 전에

선언하기 먼저 해보셨으면 좋겠습니다

이 선언하기, 이 선언문에는 어떤 게 들어가야 되냐

나는 최소 어디까지는 도전해보겠다

여기서는 저는 기간을 말했는데

여러분들 다른 거 있으면 좋을 것 같아요

뭐 수익화가 될 때까지

1원이라도 내 콘텐츠로 돈을 벌어놓을 때까지 도전해보겠다

이런 것도 괜찮을 것 같습니다

그래서 여기서 생각해볼 거는

수입이나 생활비도 계산해서 생각해야 돼요

그냥 막 무작정 하겠다 라기 보다는

현실적으로 내가 이거를 도전했을 때

어디까지가 나에게 생계에 영향을 주지 않는지

내가 생계에 영향을 주지 않으면서

재밌게 할 수 있는 부분이 어디까진지를

정확하게 파악을 해보셨으면 좋겠고요

두 번째는 언제 콘텐츠를 정기적으로 올릴 것인가

자 제가 꾸준함이 중요하다고 계속 계속 말할 예정입니다

그래서 여러분들의 선언문에는

언제 정기적으로 올릴 것인지가 꼭 들어가야 돼요

그래서 한 달이면 한 달에 몇 번, 주면 주에 몇 번

이런 식으로 언제 올릴 건지 좀 말해주셨으면 좋겠고

세 번째는 콘텐츠를 제작하는 요일이나 시간을 미리 정하세요

데드라인이 있어도 막 전날에 하는 거는

사실상 그렇게 좋은 습관은 아닌 것 같습니다

그래서 그 전, 만약에 일요일은 업로드를 하는 날이다

그러면은 적어도 목요일이나 수요일에는

내가 콘텐츠 제작하는 시간이다 생각하고

거의 반절 정도는 완성을 해보는 시간을 강제적으로 잡았으면 좋겠습니다

그래서 콘텐츠 제작하는 요일이나 시간을 정해서

이 날 이 시간에는

나는 어떤 일이 있어도

무조건 콘텐츠에 대해서 배우거나 만들겠다 라는 시간을 한번 가져보시고

선언문에도 적어 주셨으면 좋겠습니다

자 그래서 이제 여러분들에게 챌린지 숙제를 내드릴 예정입니다

어떤 게 챌린지냐? 어렵지 않습니다

자 첫 번째 방금 제가 선언문 말했잖아요

그래서 그거를 똑같이 그냥 나에게 적용해서 만들면 됩니다

나만의 약속을 선언문 형태로 만들어 보시면 좋을 것 같습니다

선언문이라고 해서 형식이 정해진 건 아닙니다

나는 뭘 할 거다

나는 언제까지 도전해보겠다

나는 언제적 콘텐츠를 올릴 거다

이런 식으로 아주 간단하게 선언을 해주시면 좋을 것 같습니다

그리고 두 번째 다짐글을 작성할 예정인데

이 앞서서 작성한 선언문을 기반으로

나는 9주 동안 어떤 다짐, 어떻게 임하는 자세,

어떤 목표를 가지고 계속 도전을 할 것인지

다짐끌을 작성해 주시면 좋을 것 같아요

이 다짐끌은 일기 형태가 좋을 것 같습니다

나는 ~~를 할 것이다

~~ 어떤 일이 있어도 포기하지 않고 9주 동안 끝까지 할 것이다

이러면서 조금 나에게 쓰는 편지라고 생각해 보시면 좋을 것 같습니다

그래서 1주차 1강에는 나만의 약속을 만들어 보시고요

다짐글 작성해서 여러분들 챌린지 완료해 주셨으면 좋겠습니다

그래서 1주차 1강은 여기서 끝내겠습니다

그러면 또 1주차 2강에서 뵙도록 하겠습니다

﻿9주완성 디지털 노마드

1주차 2강 시작하도록 하겠습니다

일단 오늘 2강에서 배우는 것은

6가지로 되어 있습니다

그래서 오늘은 내가 좋아하는 것이 뭔지부터 찾아보는 연습을

한번 같이 해보면 좋을 것 같아요

그래서 보시면은 주변에서도

아 뭔가 유튜브 이런 건 하고 싶은데

그래서 뭘 해야 될지 모르겠다는 분들도 굉장히 많으셔갖고

그래서 오늘 이 부분을 강의를 통해서 도움을 받아보셨으면 좋겠습니다

자 일단은 여러분들이 좋아하는 것을 해야 하는 이유가 있습니다

왜냐면 여러분들 회사 밖에서도 돈 돈 거리고 싶으세요?

여러분들이 뭔가 돈에 얽매여 있는 게 싫어가지고

회사 밖으로 나왔는데

회사 밖에서도 살기 위해서 돈 돈 거리면서

야 이거 10만원 준대, 10만원이 어디야 해야지

이런 삶을 사는 거는

저는 좀 장기적으로 별로라고 생각을 합니다

그래서 여러분들이 밖에서

만약에 내가 콘텐츠 디지털 노마더로 밖에서 살겠다면은

여러분들이 세 가지 정도는 좀 알아 두시고

지켜 주셨으면 좋겠습니다

첫 번째로는 돈만 보는 겁니다

여러분들이 밖에서 수익만 보고 시작하면

사실 직장과 다를 것이 없고요

오히려 직장보다 더 나쁩니다

왜냐? 두 번째로 고정 수입이 없기 때문인데요

여러분들이 고정 수입이 없는데

무언가 지속적으로 회사 일하는 것처럼 일해라 하면

여러분들 하시겠습니까?

절대 안 하겠죠?

이거는 노동청에 바로 신고하는 각입니다

그래서 여러분 디지털 노마드는 좀 장점도 많지만

이렇게 고정 수입이 없다는 단점도 가지고 있기 때문에

여러분들이 좋아하지도 않는 거를

돈만 보고 시작하면 결국에는 이어질 수가 없다 끝까지

그래서 여러분도 이거 참고해 주셨으면 좋겠고

세 번째로는 그래서 이렇게 두 개가 단점이 있기 때문에

내가 좋아하는 것을 해야 한다 라고 저는 생각을 합니다

그래서 여러분들이 수익이 아니라

좋아하는 것부터 선택을 하면은

나중에 가서 내가 좀 수입이 적고 뭔가 힘들어도

이미 내가 좋아하는 것이고 사랑하는 것이기 때문에

그냥 별 생각 없이 이어질 수가 있어요

돈만 보고 시작한 게 아니기 때문에

그래서 여러분들의 장기적인 즐거움을 위해서라도

여러분들 좋아하는 거를 선택하셨으면 좋겠습니다

여러분들이 앞으로 9주 동안 운영할 주제랑

콘텐츠를 찾아보는 연습을 계속 할 건데요

그 과정 속에서도

이렇게 하면 돈 많이 벌릴 것 같은데 라는 것보다는

이걸 내가 좋아해

그래서 난 하고 싶어 라고 생각을 하셨으면 좋겠습니다

자 그래서 두 번째, 좋아하는 게 뭔지 모르겠다 라는 분들에게

어떻게 좋아하는 걸 찾는지 한번 알아보도록 하겠습니다

좋아하는 것은 별로 어렵지 않아요

왜냐? 나의 관심사랑 나의 취향을 찾으면은

콘텐츠 찾을 수가 있습니다

이게 여러분들이 콘텐츠 운영할 때

가장 첫 단계로 탐색하는 단계 중에 하나예요

나의 관심사, 그리고 나의 취향이 어떤지

그리고 거기서 또 콘텐츠로 만들 수 있는 게 무엇인지를 찾는 게

나의 콘텐츠를 찾기 가장 첫 단계라고 볼 수가 있습니다

그래서 어떻게 찾냐?

이거를 이제 그냥 찾으세요 하면은 절대 못 찾죠?

여러분들이 하나하나 아주 세세하게

무의식적으로 내가 좋아하는 것들을 찾아서 봐야 됩니다

자 어떻게 찾냐?

첫 번째로는 시청 목록으로 내 취향을 찾을 수가 있어요

여러분들이 자주 보는 유튜브 채널, TV 프로그램,

스트리머나 BJ, 인스타그램을 누구 팔로우할 수도 있고요

블로그에서도 누군가를 좋아할 수도 있고요

그 외에 다양한 플랫폼 서비스들,

여기서 이제 시청하는 거

주로 내가 재밌게 시청하는 것들이 있을 겁니다

여기서 해당하는 항목들을 한번 적어 보셨으면 좋겠고요

두 번째로는 취미로 한번 찾아볼 수 있습니다

여러분들이 어린 시절부터 지금까지

나의 자유 의지로 해봤던 거,

뭐 엄마가 가라고 해서 갔어요 이런 것보다는

어 나는 태권도를 배우고 싶어 그래서 난 태권도를 했어

이런 것처럼 여러분들의 자유 의지로 해봤던 모든 것을

한번 쫙 나열을 해보는 겁니다

예시로는 원데이 클래스도 있겠고요

학원을 다니거나 뭐 다꾸를 하시거나

취미, 운동 이런 것도 다 포함이 되겠죠

여기서도 그냥 내가 운동 같은 경우라면은 정말 살기 위해서 했다

이런 거 말고는 다른 부분들 있잖아요

그냥 나 이것도 한번 배워보고 싶었어

그래서 해봤어 이런 거 있잖아요

이렇게 여러분들이 좀 해보고 싶어서 해봤던 거를

한번 나열해 보셨으면 좋겠습니다

그리고 세 번째로는 하고 싶었어, 배우고 싶었어

근데 내가 지금까지 하지 못했던 것들이 있다면

그것도 한번 적어 보셨으면 좋겠습니다

이렇게 콘텐츠라는 걸 계기를 통해서

여러분들이 평소에 하고 싶었지만

하지 못했던 것들도 해볼 수 있는 기회를 생길 수가 있거든요

그래서 한번 이것도 좀 구별해서 나눠 보셨으면 좋겠습니다

자 그리고 다음으로는 내 능력을 한번 찾아보세요

여러분들이 내 취향이나 내가 좋아하는 것도 있지만

어쩔 수 없이 또 재능이나 능력에 대한 한계가 있거든요 사람마다

그래서 여러분들이 내가 남들만큼 하는 거,

남들보다 내가 좋아하는 거, 남들보다 내가 잘하는 거,

그리고 내가 알고 있거나 남들이 인정한 재능이 있다면

한번 나열해 보셨으면 좋겠습니다

또 콘텐츠 이런 것도 보면은 되게 나눠져 있다?

그냥 사람이 재밌어서 재밌는 채널도 있고

어떤 사람은 다른 사람이 가지고 있지 않은 재능을

콘텐츠로 만들어서 보여주기 때문에 재밌는 것도 있고

이렇게 좀 잘 되는 이유가 다양하기 때문에

여러분들이 객관적으로 나를 봤을 때

나는 남들만큼 하는 게 뭐가 있지?

난 남들보다 뭘 잘하지? 하면서

이걸 한번 나열해 보셨으면 좋겠습니다

또 여기서 내가 남들보다 잘하는데

취향도 좀 잘 맞아 이런 것도 있을 수 있거든요

그래서 한번 최대한 많은 것을 좀 나열해 보셨으면 좋겠습니다

그래서 이렇게 내가 좋아하는 거

남들보다 잘하는 거를 리스트로 한번 쫙 나열해 봤다

그럼 다음에는 카테고리를 나누면 됩니다

자 카테고리 나누기 참 어렵지 않습니다

카테고리는 내가 방금까지 적었던 거

요전 단계에서 적었던 리스트를 나누시면 됩니다

카테고리는 어떻게 정리하냐?

이름이나 채널 같은 명을 적어주시고

장르, 그리고 내가 왜 그 채널을 좋아하는지

어떤 기분을 느끼는지, 왜 사람들이 좋아하는지

이런 거를 내가 한번 생각을

이번 기회에 세세하게 한번 해보세요

아, 이 사람을 사람들이 이렇기 때문에 좋아하는구나 라는 걸

한번 찾아보셨으면 좋겠습니다

그래서 이거를 하나하나 개별적으로 쭉 나열해 본 뒤에

그 다음에 하셔야 될 거

콘텐츠로 상상을 해보시면 좋을 것 같습니다

자 이렇게 카테고리를 나누고 좋아하는 이유까지 나눠봤어

그러면 이거를 내 콘텐츠로 한번 상상을 해보시는 거예요

어떻게 나의 관심사를 콘텐츠로 만들면

어떤 결과물이 나올까?

이걸 한번은 그냥 머릿속에서 상상을 해보는 거예요

그래서 예시로 제가 몇 개 적어놨는데

자 재테크 브이로그를 한번 나는 해보고 싶어

난 이게 관심사야

나는 돈 모으는 것도 좋아하고

내 일상도 사람들이 좋아해 줬으면 좋겠어 라고 해서

재테크 브이로그라는 카테고리를 선택을 했습니다

그러면 키워드는 20대 사회 초년생하고

꾸밈 없는 현실적인 일상이 나의 콘텐츠 키워드라고 할게요

그래서 운영 주제를 뽑아내시면 됩니다

나는 이 재테크 브이로그를 어떻게 할 거냐

저축하는 20대의 사회초년생이 겪은

일상 속의 다양한 돈 관련된

현실적인 일상 브이로그를 콘텐츠로 만들겠다 라고

주제를 딱 정해주시면 돼요

그래서 여러분들이 이거를 당장 정할 필요도 없습니다

그냥 카테고리 정리하시고 다음 단계로 여기도 한번

나 먹방 자주 보는 것 같아

그럼 내가 먹방을 한다면 어떤 콘텐츠로 만들 수 있을까? 라고 하면서

그냥 자연스럽게 의식의 흐름대로 한번 적어보시는 거예요

그래서 이렇게 콘텐츠로 상상해보면서 적어보시면은

왠지 모르게 내 마음이 가는 그런 콘텐츠들이 있어요

그래서 그 콘텐츠를 딱 3개만 뽑아봅시다

자, TOP 3 콘텐츠를 뽑아보시고

여러분들이 주제 이런 것도 한 번 결정을 해보셨으면 좋겠는데

어떻게 하냐?

방금 전에 내가 콘텐츠 상상까지 해본 그 리스트를 보시고

내가 지금 당장 제작할 수도 있을 것 같고

또 내가 좋아하는 장르고

사람들의 관심도 꽤 있는 것 같아 라고 하는 거

이 세 가지 항목이 모두 충족하는 주제 중에서

딱 TOP 3를 골라 보세요

예시로는 뭐 이런 게 있겠죠

편의점 젤리만 먹어주는 ASMR 채널

운동 초보자를 위한 운동 트레이닝 채널

퇴근 후 10분 안에 만드는 직딩 자취 요리 채널

이런 것처럼 한번 주제를 뽑아 보시는 거예요

그리고 여러분들이 선택할 때

그냥 이거 할래가 아니라 왜 선택을 했는지,

왜 사람들이 관심이 있다고 생각했는지,

왜 당장 제작할 수 있다고 생각했는지

이유도 함께 적어 주셨으면 좋겠습니다

자 그래서 1주차 2강은 여기까지입니다

제가 강의가 끝나고 나서도

바로 바로 보면서 여러분이 적을 수 있게

제가 최대한 좀 간편하게 적어 놨거든요

그래서 이렇게 표 형태 보시면서

나에게 바로 적용해서 써주시면 됩니다

그래서 챌린지도 여기서 말한 거랑 동일합니다

첫 번째 챌린지

내가 좋아하는 SNS 콘텐츠 채널 카테고리

이걸 한번 적어 보세요

그래서 나의 취향, 취미, 능력, 관심사까지

모두 빠짐없이 한번 그냥 쭉 나열을 해보는 겁니다

자 그래서 두 번째 내가 지금 실행할 수 있는

콘텐츠랑 카테고리 목록을 한번 선별을 해보세요

1번에서 적은 항목 있잖아요

여기서 적은 항목 중에서

내가 지금 당장 실행할 수 있을 것 같아 라는 거는 몇 개 좀 찝어갖고

선택을 해보시면 좋을 것 같습니다

그리고 세 번째 가장 현실성 있는 주제

TOP 3를 선택을 해보세요

내가 지금 좋아하면서 사람들의 관심도 충분하고

지금 시작할 수 있는 주제

딱 3개를 선택을 해보세요

그리고 아까 제가 말했죠

이유를 자세하게 한번 적어 보셨으면 좋겠습니다

이번 주 챌린지는 이렇게 하나, 둘, 셋, 세 가지고요

오늘 강의는 여기서 끝입니다

그러면 또 저는 2주차 1강에서 뵙도록 하겠습니다

감사합니다

﻿안녕하세요

9주완성 디지털 노마드 5주차 1강을 시작하도록 하겠습니다

오늘의 목차는 굉장히 적은데요

또 내용은 그렇게까지 적지는 않습니다

그래서 오늘부터는 인스타그램에 대해서 배워 보고

실제로 인스타그램 콘텐츠를 만들어볼 계획인데요

인스타그램을 잘 하시는 분들도 있지만

잘 모르시는 분들도 있기 때문에

한번 차근차근히 인스타그램에서 있는 콘텐츠는 무엇인가에 대해서

한번 같이 알아보도록 하겠습니다

총 3가지 목차가 되어 있는데요

인스타그램의 콘텐츠 특징 먼저 배워보도록 하겠습니다

자 인스타그램 콘텐츠 특징이 뭐냐?

일단 이거는 플랫폼의 특징이긴 한데요

인스타그램에서 올리는 콘텐츠는

즉각적인 반응이 빨리 빨리 오는 편입니다

다른 뭐 유튜브나 블로그 이런 거에 비해서

거의 업로드 직후에 1분 이내로 반응이 빨리 빨리 나오는 편이고요

제가 다른 것도 많이 해봤잖아요

근데 인스타그램 만큼 알고리즘이 빠르게 변하는 것도 없는 것 같습니다

저번 주에는 이걸로도 충분히 알고리즘을 잘 탔는데

갑자기 또 다음 주에 이거는 알고리즘이 타지 않아

이런 것처럼 빠르게 알고리즘이 변화해서 적응하기가 힘들 수도 있고요 처음에는

세 번째는 다양한 형태의 콘텐츠와 광고가 존재하는 플랫폼입니다

보통 유튜브 같은 거는 그냥 영상이잖아요?

그냥 주제가 좀 다를 뿐이지 영상 하나만 돼 있는데

인스타그램은 사진도 되고 동영상도 되고 라이브도 되고

뭐 뉴스 이런 콘텐츠도 다 가능합니다

그래서 굉장히 다양한 형태의 콘텐츠를 담고 있는 플랫폼이라고 생각하시면 되고요

광고도 그만큼 많습니다

동영상 광고도 있고 그냥 게시물 광고도 있고

뉴스레터 같은 광고도 있고

여러가지 광고 형태도 존재합니다

네번째로는 다양한 형태의 콘텐츠가 있으니까

그와 비례하게 많은 소통의 방법이 존재합니다

뭐 릴스 피드 스토리 라이브 등이 될 수가 있겠구요

그래서 인스타그램은 어떻게 라고 좀 설명을 드리냐면은

자 인스타그램을 잘하려면은

인스타그램 잘하는 사람을 보면은 변화에 적응이 굉장히 빠르고

그래서 인스타그램으로 뭔가 이제 나는 좀 콘텐츠를 해보겠다 싶으면은

변화에 적응하고 적용하지 못하면은 살아남기 어렵습니다

왜냐면 알고리즘이 굉장히 빠르게 변하고

즉각적으로 반응이 나타나고

다양한 형태의 콘텐츠가 있기 때문에

여기를 다 적용하면서 살아남기가 굉장히 버거울 수 있습니다 어떤 분에게는

그래서 좀 성향을 보면서 제가 판단해드리는 이유도

이렇게 인스타그램은 좀 신경을 많이 써야 되는 플랫폼 중에 하나라서

원래 기본적으로 내가 사람과의 소통을 좋아하고

반응을 좋아하시는 분들에게 인스타그램을 추천을 드리고 있습니다

두번째로는 인스타그램을 시작하는 방법을 알아보겠습니다

여러분들이 계정을 만들었다 치고 시작을 할 건데요

어떤 것을 하셔야 되냐?

총 5가지로 가볍게 구성을 했습니다

제일 최소한으로 여러분들이 구성해야 될 인스타그램을 시작하는 방법이고요

계정 이름, 프로페셔널 설정, 프로필 글 설정, 인스타그램 기능 소개 잠깐 할 거고

채널 링크까지 한번 만들어 보겠습니다

이렇게 다섯 가지 구성을 하시면은

그래도 인스타그램을 시작할 기초적인 준비가 되어 있다 라고

생각을 하시면 될 것 같습니다

우선 계정 이름부터 볼게요

자 계정 이름 일단 제 걸 가져왔습니다

지금 이렇게 보시면은 주황색으로 박스가 쳐져 있는데

여기가 계정 이름이기도 합니다

아이디나 이름이나 비슷한데

여기는 뭐 아이디라고 하고 여기는 뭐 이름이라고 치고 이렇게 부르기도 합니다

근데 어쨌든 뭐 둘 다 비슷하니까요

자, 요거는 어떻게 설정해야 되냐?

내 이름이 만약에 무슨 김알밥이야 라고 했으면은 읽기 쉬워야 됩니다

영어로 해도 읽기 쉬워야 돼요

약간 영어 이름으로 이렇게 번역을 했을 때 굉장히 읽기 어려운 이름 있잖아요

뭐 무슨 경 같은 거 은경 뭐 이런 거는 되게 우리는 읽을 수 있지만

다른 사람들은 읽기 좀 버거울 수 있잖아요 처음 봤을 때

그런 것보다는 좀 읽기 쉽게

누가 봐도 에그라이스 김 이게 뭐지? 라고 했지만

어쨌든 쉽게 읽을 수 있는 거

이런 이름으로 구성을 해 줬으면 좋겠고요

이거 두 번째도 영한으로 바로 지격이 가능한

제거 아이디를 보면 굉장히 간단한데

에그라이스 계란 밥 알밥 김 그래서 김 알밥이 됩니다

이런 것처럼 약간 유추 조금만 해도 바로 직역이 가능한 정도나

아니면 아예 순서를 바꿔서 김 여기도 그냥 알밥 이렇게 쓸 수도 있겠죠

그리고 세 번째, 기억하기 쉬워야 됩니다

아까 뭐 은경, 이런 것처럼 쓰기 버거운 이름들은 기억을 못해요

사람들이 이제 내 이름이면 기억을 하지만

남의 이름은 사실 기억 안 하잖아요 어떻게 쓰는지도 잘

그래서 여러분들이 봤을 때도 초등학생 정도도

이 정도면 내 계정 쉽게 읽을 수 있지,

쉽게 기억할 수 있지 라고 생각하는 그런 수준으로 잘 만들어 보셨으면 좋겠습니다

자, 두 번째로 중요한 거는

이제 여러분들은 프로페셔널 설정을 할 겁니다

보통 이제 왼쪽처럼 돼있을 확률이 높아요

이게 개인 계정입니다

이렇게 개인 계정은 프로필 편집 하나만 뜰 수 있어요

근데 이제 여러분들이 비즈니스 계정으로 운영을 할 예정이잖아요, 이 계정을

그럼 이제 프로페셔널 설정으로 바꿔주셔야 됩니다

프로페셔널 설정으로 바꿔주시면

여기 30일 동안 12만 개의 계정이 도달했다 이런 것처럼

인사이트를 볼 수 있습니다

내 게시물이 올라갔을 때 얼마나 노출이 됐고 얼마나 누가 저장을 눌렀고

얼마나 좋아요를 눌렀는지

그래프 형식으로 좀 볼 수가 있거든요

그래서 요거를 보기 위해서 프로페셔널 설정으로

비즈니스 계정으로 바꿔주셔야 됩니다

자 이거는 어떻게 하냐?

여러분들 여기서부터는 보고 따라 하셔도 될 것 같아요

인스타그램에 프로필 들어오셔서 우측 상단에 아이콘 클릭합니다 3줄짜리

그 다음에 설정으로 들어가셔서 계정으로 선택을 해줍니다

그럼 여기 밑에 보면은 프로페셔널 계정으로 전환이 있어요

이거 누르시고 프로페셔널 계정으로 전환하시면 됩니다

어렵지 않아요 뭐 요구하는 것도 없습니다

그냥 내가 이거를 비즈니스 계정을 쓰겠다 하면은

그냥 바로 전환이 됩니다

자 그리고 다음으로는 프로필 글 설정을 보겠습니다

자 프로필 글은 여기 왼쪽에 표시된 것처럼

똑똑하게 소비하는 20대 파이어족

이런 것처럼 있는게 소개 글인데요

포함되어야 항목이 있습니다

자 일단 첫번째 페르소나

우리 페르소나 엄청 열심히 정했죠?

과제 보시면 페르소나 정하려고 엄청 노력하신 게 보여요

그런 것처럼 내가 열심히 정한 페르소나, 여기다가 잘 함축시켜서 써주시고요

운영 목적, 저는 이제 파이어족이죠

파이어족 하고 싶다, 뭐 하고 싶다, 뭐 이런 거죠

그 다음에 업로드 일정

저는 이렇게 주 1회, 원래는 몇 시에 업로드까지 했는데 너무 힘들어가지고

요즘에는 그냥 주 1회 업로드하겠다, 뭐 이렇게 써놨습니다

그리고 네 번째 운영 카테고리

뭐 툰 운영하면 재테크 툰, 일상 툰, 식물 툰 이런 것처럼

운영 카테고리도 이렇게 태그로 쓸 수가 있어요

그래서 이렇게 여러분들이 운영하는 계정이 어떤 것을 가지고 있는지

잘 함축시켜서 써주셨으면 좋겠습니다

그리고 다음 인스타그램 기능을 잠깐 설명을 드릴 거예요

인스타그램을 보통 20대 정도가 되면은 그냥 이건 다 아는 내용이긴 한데요

근데 모르는 사람도 있잖아요

그래서 잠깐 설명을 하고 가겠습니다

피드가 뭐냐?

피드는 이렇게 사진 올리는 곳을 피드라고 합니다

우리가 이제 여기 이렇게 있죠 이 왼쪽 사진

이거를 그냥 피드라고 부르고

여기 오른쪽에 있는 하나의 게시물을 이제 게시물이라고 부르는 편입니다

그래서 피드 업로드 했다 그러면은 여기를 말하는 거고

프로필에서 보면은 여기 첫 번째 그리드로 되어 있는 부분이

이제 피드라고 보시면 됩니다

보통 여기로 올리죠

근데 요즘에는 이제 릴스도 많이 올리고 있습니다

릴스는 이제 숏폼 형식으로 된 동영상이고요

두번째는 릴스입니다

이게 숏폼 동영상을 인스타그램에서는 릴스라고 불러요

유튜브에서는 쇼츠라고 부르고요

틱톡에서는 그냥 틱톡이라고 부릅니다

부르는 건 다른데 어쨌든 숏폼 동영상을 의미하는 거고요

두번째 이렇게 동영상 표시가 되어 있는 부분이 릴스라고 보시면 됩니다

릴스는 길어요 9대 16 정도 비율로 큽니다

얘는 1대 1이었죠?

얘는 이렇게 9대 16 비율로 나옵니다

그래서 릴스는 동영상을 의미하는 거고요

얘는 원래 보통 거의 1분 정도를 올릴 수가 있는데

릴스는 조금 더 올릴 수 있는 걸로 알고 있습니다

하지만 저는 다른 데도 올리기 위해서 항상 1분 안에 맞춰서 릴스도 만들고 있어요

자 그리고 다음, 라이브 기능이 있습니다

인스타가 정말 별 기능이 많습니다

라이브도 있습니다

그래서 라이브는 이제 게시물 추가하듯이 플러스 버튼 하단에 누르면

라이브라고 옆에 슬라이드 형태로 옮길 수가 있습니다

그럼 여기서 상세 정보, 내가 어떻게 사람들에게 제목을 뭐라고 보낼 건지,

어떤 사람에게 공개할 건지, 예약할 건지

이런 것도 볼 수 있고

여기 위에 보시면 좀 업데이트가 되었더라고요

지금 활동 중인 팔로워가 몇 명인지 여기까지도 볼 수가 있습니다

그래서 라이브 하시고

만약에 이제 방송 끝나시면 보관함에서 이렇게

방송한 거를 한 30일 정도 보관해 주는 걸로 알고 있어요

이거 다운받아서 편집해서 릴스로 올리셔도 되고

이런 식으로 라이브로 소통을 할 수도 있습니다

그리고 네 번째 스토리가 있습니다

스토리는 올리면 24시간 뒤에 사라져요

뭐라고 해야 될까요?

24시간 뒤에 사라지는 사진, 동영상 정도라고 생각하시면 됩니다

그래서 내가 실시간으로 뭐 하고 있는지, 오늘 뭐 했는지 공유하기 좋고요

여기 오른쪽에 보시면 제가 오늘 올린 건데

누르면은 설문조사를 할 수 있습니다

설문조사도 할 수 있고 질문도 할 수 있고 반응도 이끌어낼 수 있고

누구 태그도 할 수 있고 되게 많은 기능이 있어요

그래서 스토리를 통해서 내가 이렇게 오늘 뭐 열심히 살고 있어요

뭐 하고 있어요를 보여줄 수 있는 게 인스타그램 스토리입니다

자 그래서 인스타그램은 총 이렇게 크게 4가지 정도 기능으로 되어 있습니다

별로 어렵지 않죠?

그냥 이런 기능이 있다라고 알아 두시면 될 것 같구요

마지막으로 저희 채널 링크를 한번 만들어 보겠습니다

채널 링크는 여기 프로필에 보시면

여기 이제 뭐 litt.ly 김알밥 이렇게 써 있죠

여기를 누를 수 있는데

인스타그램에서는 딱 한 가지 링크를 올릴 수 있어요

다른 것도 올릴 수 있긴 한데 좀 제한이 있는 편이라서

제한 없이 올리려면은 이렇게 개인 URL을 올릴 수 있는 여기다가

리틀리나 링크 트리로 한 번에 모아서 볼 수 있는 URL을 하나 올릴 수가 있습니다

리틀리를 잠깐 볼게요

저는 원래 링크트리 사용하다가 리틀리로 바꿨는데

리틀리는 이렇게 돼 있습니다

이거 이제 PC에서 제가 캡처한 거예요

근데 이제 모바일로도 똑같이 보입니다

그래서 이렇게 여러 가지,

저는 운영하는 게 인스타도 운영하고

유튜브도 운영하고 블로그도 운영하고 밴드도 하고

틱톡도 하고 이것저것 다 하잖아요?

근데 이거를 하나에 다 담을 수 없어 제일 중요한 거 다 중요해

그래서 여기다가 한 번에 몰아놓고

또 요즘에 새로 시작한 거 아니면 할인 쿠폰 같은 거, 내가 요즘에 홍보하고 있는 거,

이런 것도 여기 오른쪽에서 내가 직접 다 만들 수 있습니다

얘는 둘 다 무료고요

리틀리랑 링크트리는 둘 다 무료니까

여러분들이 원하시는 걸로 선택해서 URL을 만들고

그 다음에 여기다가 붙여 넣으시면 됩니다

리틀리 잠깐 볼까요?

리틀리는 이렇게 돼 있습니다 지금 보이시죠?

그래서 여기 보시면 이렇게, 지금 여기 윌라 여긴데요

여기도 이제 막 수정을 하면은 즉시 반영됩니다

바로 바로 저장이 되고 바로 바로 실시간으로 업로드 된다

그래서 이렇게 내가 뭐 전자책 올릴 수도 있고

다른 링크 올릴 수도 있고

내 일정 올릴 수도 있고 굿즈도 올릴 수 있고

이런 것처럼 내가 하는 활동들을 여기다가

하나의 링크로 다 모아둘 수 있다는 장점이 있습니다

저는 디자인이 리틀리가 예뻐서 리틀리 사용하고 있고요

여기 이제 다 꾸몄다 그러면은 여기 위에 페이지 보기 있죠?

여기서 복사해서 이 링크를 그대로 인스타그램에 올리면 됩니다

인스타그램 어렵지 않죠?

아주 가볍게 한번 훑어 봤습니다

여러분들이 본격적으로 하는 것도 좋지만

이렇게 그냥 가볍게 기본 설정만 해 주시고

이번 강의에서는 기본 설정만 해 주셔도 충분해 갖고 이렇게 간단하게 알려드렸구요

이제 챌린지 과제를 안내해 드리겠습니다

이번 주에는요

일단은 인스타 계정 만들고 공유해 주시면 됩니다

공유 하실 때 프로필이랑 이름이랑 프로페셔널 전환까지는 해주시고

이 계정 링크를 공유해주시면 되고요

두 번째는 나와 결이 잘 맞는 또는 내 워너비 인플루언서가 있잖아요

그 한 명을 찾아서 그분이 어떻게 운영하고 있는지

간략적으로 텍스트 정리해서 올려주시면 될 것 같습니다

이번 챌린지는 좀 가벼우니까

여러분들 지금 강의 듣고 바로바로 시작을 해주셨으면 편할 것 같아요 여러분이

그러면 저는 이제 5주차 1강 여기서 끝내도록 하고

5주차 2강에서 바로 만나도록 하겠습니다

감사합니다

﻿안녕하세요

9주완성 디지털 노마드 2주차 1강 시작하겠습니다

2주차 1강 오늘은 카테고리, 방향, 페르소나를 정해볼 겁니다

목차는 총 4가지로 구성이 되어 있고요

저번주에 1주차 2강 했던 거

여러분들이 바로 그대로 가져와 주셔가지고

오늘도 같이 적용해 보시면 좋을 것 같습니다

일단 처음으로는 운영할 주제를 먼저 선택을 해볼게요

이전 강의에서 제가 이렇게 3개를 뽑아보라고 했는데

여기서 가장 마음에 드는 거 한 개 선택하셨으면 좋겠습니다

이미 이 주제를 정한 뒤에 며칠 정도의 시간이 있었기 때문에

여러분들이 몇 번 좀 더 봤으면은

왠지 모르게 아 이게 제일 나은 것 같은데

이게 제일 재밌겠는데 라고

생각하는 주제가 분명히 하나쯤 있을 거예요

그러면 그거를 선택해 주시면 됩니다

근데 만약에 어 그런데 3개 다 괜찮은 것 같애

아니면 3개 다 좀 이상한 것 같애 나랑 잘 맞을까? 하면서

고민이 좀 되셨다면은

여러분들이 오늘 강의 끝나고

챌린지 제출 후에 같이 말씀해 주세요

저는 사실 못 골랐어요

어떤 게 저랑 잘 맞는지 모르겠어요 라고 같이 써서 보내주시면은

제가 개별적으로 검토한 다음에

조금 더 좋은 판단을 해드릴 수 있도록 도와드리겠습니다

하지만 여러분들이 가능하면

스스로 선택을 해보셨으면 좋겠어요

이게 제가 다 도와드릴 수 있어요

모든 분들을 다 도와드릴 수 있지만

한번 도움받기 시작하면은 혼자 하는 게 굉장히 더 어려워지거든요

그래서 어떤 결과든 괜찮다

그냥 일단 내가 한번 최대한 고심하고 생각해서

한번 하나 정해보자 라는 마음으로 해보셨으면 좋겠고

정말 안되겠다 싶으면은

그때서야 저에게 요청을 주셨으면 좋겠습니다

자 그래서 여러분들 이제 딱 마음에 드는 주제 하나 선택했다?

그러면은 9주 동안

여러분들이 앞으로 계속 운영할 나의 콘텐츠가 되는 겁니다

자 그리고 9주동안 오늘 저에게 이제

아 저는 이걸로 할게요 라고 말했으면은

9주 동안은 바꿀 수 없습니다

제가 그 주제에 따라서 계속 여러분들 챌린지나 숙제 하시는 거 보고

어 이 주제 아니었는데 왜 이거 하셨어요 라고 말할 수도 있어요

그래서 여러분들이 신중하게 생각하셨으면 좋겠습니다

그리고 9주 동안 이렇게 콘텐츠 하는 거지

그 이후에는 여러분들이 바꾸셔도 상관없습니다

하지만 플랫폼 따라서 어떻게 다르게 콘텐츠가 구성되는지

좀 확인을 하기 위해서

주제 바꾸지 않고 하는 게 좀 좋습니다

그래서 여러분들 가능하면은 절대 바꾸지 않는다 생각하고

신중하게 운영할 주제 선택해 주셨으면 좋겠습니다

자 그러면은 두 번째

페르소나를 한번 정해보도록 하겠습니다

여기까지 오셨다면은 여러분들의 주제가 있다고 저는 생각을 할게요

일단 페르소나가 뭘까요?

원래 페르소나의 정의를 보면은

사회 역할이나 배우에 의해서 연기되는 등장인물을 의미한다고 합니다

하지만 저와 같이 약간 콘텐츠나 마케팅이나

이런 데서 의미하는 페르소나는

사실 가상 고객을 의미하는 것에 조금 더 가까워요

그래서 내 콘텐츠를 진실되게 소비하는

가상 고객은 누구인가 라는 걸 묻는 게

페르소나라고 생각하시면 될 것 같습니다

자 그래서 페르소나를 정해야 되는데

페르소나의 예시는 이렇습니다

이건 저의 페르소나인데요

자 이름, 나이, 직업, 연봉, 관심사, 필요한 것

이런 것처럼 간단하게

여러분들의 가상 고객을 한번 만들어 볼 수도 있고요

조금 더 세분화해서 이름, 나이, 성별, 직업,

취미, 성향, 성격, 좋아하는 거, 싫어하는 거,

관심사, 팔로우 크리에이터, MBTI

이런 거 전부 세세하게 적으시는 게 훨씬 더 좋긴 합니다

중요한 거는 내가 만드는 콘텐츠에 깊게 공감하고

어떤 걸 하던 간에 응원해줄 가상의 고객은 누구인가

어떤 사람이 나의 콘텐츠를 소비할 대상인가를 정해보시는 겁니다

자 그래서 이런 거

저처럼 이렇게 하나의 캐릭터를 만드셔도 되는데

이게 조금 복잡하다 그러면은

이렇게 한번 대변해 보셔도 될 것 같습니다

첫 번째로 내가 운영할 카테고리 주제를 한번 적어 보시고요

그리고 여기 앞에다가 고객은/는 붙여 보세요

내 고객을 대표하는 키워드 두 개

내 고객은 어떤 이야기와 콘텐츠를 원하나요?

내 고객이 선호하는 전달 형식이나 매체나 플랫폼은 어떤 것인가요?

내 고객이 선호하거나 비선호하는

콘텐츠의 유형과 타입과 스토리는 어떤 것인가요?

내 고객이 구독하지 않는/구독하는 크리에이터는 누구인가요?

이렇게 한번 적어보세요

자 그리고 전부 설정했다 라고 하시면은

이것만 해주시면 됩니다

나의 페르소나를 한 줄로 한번 정리해 보세요

예시로는 이런 게 있습니다 여기다가 채워 주셔도 돼요

나의 고객은 OO대의 OO직업을 가진 O성으로

OO을 전하는 이야기와 OO을 주는 콘텐츠를 보여줘

OO을 하게 만드는 것이다

이런 식으로 간단하게 한 줄로 정리하셔도 됩니다

그래서 예시로는

20대 사무직 직업을 가진 여성을 대상으로

재테크 정보와 일상을 공유하는 인스타툰 콘텐츠를 제작하겠다

이게 나의 가상 고객, 페르소나 한 줄로 정리하기입니다

이거를 하셔야 됩니다

왜냐하면 이게 나중에 여러분들 콘텐츠를 만들 때

이게 맞는지 아닌지를 판별하는 굉장히 중요한 중심이거든요

그래서 꼭 한 줄로 정리해 보셨으면 좋겠습니다

자 그래서 다음 건 어떤 걸 해야 되냐

페르소나를 한 줄로 정리하고 정했잖아요?

그러면 내 페르소나가 좋아할 만한 콘텐츠 주제를 5가지를 한번 적어보세요

저는 이미 있잖아요 페르소나가

그래서 얘가 좋아할 만한 걸 한번 적어봤습니다

월급 200만 원 저축 포트폴리오 공개

이런 것도 꽤 관심이 있겠죠?

월급 200만 원이 되게 현실성 있잖아요

아직도 제 20대 주변 친구들 보면

월급 200에서 250만 원 정도가 그냥 평균적인 월급인 것 같거든요

그래서 굉장히 공감대가 넓겠죠?

월급 200만원을 어떻게 저축을 할 수 있을까? 라는 걸 보여드려 가지고

관심사를 좀 얻을 수가 있고요

두 번째로는 적금이나 주식 투자

어떤 게 수익률이 높을까?

이건 되게 실험적인 거죠

자, 여러분들은 주변에서 적금도 해야 되고, 투자도 해야 되고

이런 걸 많이 듣는데

똑같이 돈을 넣었을 때 어떤 게 수익률이 더 높을까?

이런 것도 그냥 단순하게 궁금증이잖아요?

근데 궁금증을 내가 대신 해결해주는 거예요

이 고객이 직접 하기에는 좀 귀찮고 번거로워

근데 이거를 누군가가 똑같이 대신해서 해준다

궁금증을 대신 해결해서 해준다 라고 보시면 좋을 것 같습니다

그래서 내 페르소나가 좋아하는 콘텐츠 주제를

다섯 가지 한번 나열을 해보셨으면 좋겠습니다

자, 나열을 해봤다

그럼 다음 단계, 벤치마킹을 해보겠습니다

자, 벤치마킹 이거는 사업에서도 벤치마킹을 많이 하시는데

채널도 사업과 거의 다른 게 없습니다

그래서 벤치마킹을 해보셨으면 좋겠는데

어떻게 하냐?

내가 추구하는 콘텐츠와 가장 흡사한 채널이나

크리에이터를 한번 찾아보세요

분명히 저 같은 경우에도 처음에 만들 때

아 나는 이런 사람, 이런 크리에이터 분위기가 참 좋은 것 같아

이런 목적을 가지고 한번 만들어봐야지 했던

그런 크리에이터 분이 있었거든요

제가 콘텐츠 기획 단계에서부터 보면은

왠지 누군가가 계속 상상 속에 있을 거예요

아 이분도 이렇게 해서

이렇게 콘텐츠 만들었는데 재밌었는데 라고 하시는 분이

하나쯤은 있지 않을까 라고 저는 생각을 합니다

그래서 한번 찾아 보시는 거에요

실제로 이 사람이 어떻게 운영을 하고 있는지

어떤 누구를 대상으로 소비하고 있는지

이런 걸 한번 찾아 보셨으면 좋겠습니다

그래서 어떤 걸 적으셔야 되냐

내가 찾은 채널 크리에이터의 취향이나 느낌을 보세요

콘텐츠의 분위기 추구하는 방향, 목소리, 배경, 음악, 자막 등

비주얼적으로 보이는 취향과 느낌을 한번 적어 보셨으면 좋겠구요

두 번째로는 대상을 한번 적어 보세요

이 사람의 콘텐츠를 소비하는 대상은 누군지

나랑 같은 타겟으로 대상에서 만들고 있는지

그리고 세 번째, 인기를 보셔야 됩니다

이거는 좀 전체적으로 내가 만약에 앞으로 운영했을 때

아 이 정도까지는 성장할 수 있겠다

이 정도 결과까지 만들 수 있겠다라는 지표가 될 수도 있거든요

그래서 현재 운영하시는 그 카테고리의 키워드에서

얼마나 큰 영향력을 가졌는지

사람들은 이 사람을 왜 좋아하는지를 한번 찾아보셨으면 좋겠습니다

자 그래서 벤치마킹 이렇게 세 가지를 한번 나눠서 찾아봤다?

그럼 다음 단계

여러분들이 만들고자 하는 콘텐츠와

가장 흡사하거나 비슷한 목표를 한 채널을 연구해 보시는 거예요

여기서 이 채널이겠죠?

이 채널을 한 번 본격적으로 연구하는 거예요

뜯어서 한 번 보는 거예요

이 사람 재밌으니까, 웃기니까 사람들이 좋아하겠지 라가 아니라

이렇게 한 번 세세하게 나눠보세요

세 가지 페이지로 나눴습니다

조금 긴데 한 번 집중해서 보셨으면 좋겠어요

크리에이터명 누군가 뭐 00님, 00채널 이런거겠죠

분석일, 언제 분석했는지 2020년 10월 몇일,

비고, 그냥 아무거나 쓰시면 됩니다

내가 뭐 이렇게 해서 이 사람을 찾았다, 뭐 이런 것도 괜찮겠죠

이 사람이 활동하는 닉네임, 프로필 소개

유튜브 프로필일 수도 있고요

아니면 인스타그램 프로필일 수도 있습니다

그래서 이 프로필 소개를 어떻게 하셨는지,

그리고 프로필 사진은 어떤 걸 넣으셨는지,

그리고 이동 링크, 이런게 꼭 있거든요 프로필에는

그래서 이동 링크는 어떤 걸 연결시켜 놨는지

한번 적어 보셨으면 좋겠고요

두 번째로는 게시물 콘텐츠죠

콘텐츠는 어떤 건지 전체적인 콘텐츠 느낌은 어떤가?

뭐 썸네일을 통일시켰다

아니면 제목이 좀 통일시켰다

아니면은 템플릿이 좀 고정적으로 되어 있다

이런 것도 괜찮겠죠

자 썸네일, 썸네일도 보셔야 됩니다

이 사람이 썸네일을 어떻게 만드는지

그 문구 크기는 어떤지

어떻게 배치를 했는지

색깔은 어떤 걸 썼는지

이런 걸 하나하나 다 세세하게 적어 보셨으면 좋겠습니다

그리고 콘텐츠 내용이 어떻게 구성되어 있는지

기승전결로 한번 나눠보세요

처음에는 공감 유도를 해서 시작했어

그리고 중간에는 중심적인 내용을 보여줘

그리고 마지막에는 다음에 또 봐요

다음에는 이런 거 가져오겠습니다

다음에는 예고는 어떻습니다 이런 걸로 한다든지

어떻게 기승전결이 구성되어 있는지를 한번 보세요

그리고 느낌 느낌도 차분하다, 밝다, 재미있다, 통통 튄다

이런 느낌이겠죠?

전체적으로 내가 시청했을 때 어떤 느낌이다 라는 걸

한번 적어 보셨으면 좋겠고요

상세 내용은 이거는 유튜브에선 더보기란 정도가 될 수 있겠고요

인스타에서도 본문이 해당할 수 있습니다

본문도 보시면은 굉장히 신경 쓰신 분들도 있어요

그냥 덜렁 올리시는 분들도 있지만

여기서도 또 디테일의 차이가 나타나기도 하거든요

그래서 아 이 사람은 여기서도 신경을 썼기 때문에

인기가 있는 거구나 라는 걸 좀 배워 보셨으면 좋겠습니다

그리고 해시태그, 왜 이 영상에는 이런 해시태그를 넣는지

이것도 한번 보셨으면 좋겠고요

사람들과 어떻게 소통하는지,

댓글로 소통을 하는데 언제 어떤 간격으로 소통을 하는지,

어떤 식으로 친구처럼 대화하는지

아니면 정말 그냥 딱딱하게 대화하시는지

이런 것도 한번 보셨으면 좋겠습니다

그리고 마지막으로는 운영방법,

업로드는 언제 하는지, 일주일에 한번 하는지,

이틀에 한번 하는지, 매일 하는지

이것도 한번 보셨으면 좋겠고

언제 업로드하는지

대략적으로 업로드하는 시간은 어떤지

요것까지 한번 보셨으면 좋겠습니다

보통 그냥 마음대로 올리시는 분들도 있지만

조금 구독자 수가 많거나

채널이 좀 큰 경우에는 대체로 정해져 있어요

왜냐하면 그 시간대가

나의 구독자들이 많이 활동을 하기 때문이거든요

그래서 이것도 한번 참고해서 나에게 바로 적용을 할 수도 있습니다

자 그래서 마지막으로 정리를 해보시면 좋아요

이 전 거를 한 다음에 마지막으로

나에게 어떤 걸 적용할지

프로필에서 좀 눈에 띄는 게 있으면

아 나도 프로필 이렇게 한번 써보면 되겠다

나도 업로드를 이때 한번 해보면 좋겠다

썸네일을 이렇게 한번 해봐야지 라고 하면서

나에게 적용할 점을 찾아서 적어 보셨으면 좋겠습니다

자 그래서 2주차 1강은

이렇게 내 콘텐츠 정하고 벤치마킹까지 하는 거 해봤으면 좋겠고요

챌린지 똑같습니다

오늘 배운 내용 그대로 챌린지에서 여러분들이 적어서 내주시면 되고요

첫 번째 TOP 3 주제 중에서

최종 한 개 선별한 다음에 페르소나를 한 줄로 적어서 보내주세요

예시로는 최종 선택은 재테크로 했습니다

그래서 저는 제 페르소나는

재테크에 관심있는 20대 사회초년생 ~~를 대상으로 콘텐츠를 만들 겁니다

이런 것도 적어주시면 좋습니다

자 아까 맨 처음에도 언급을 했는데

주제를 못 정하겠다고 하면

TOP 3의 주제 모두 페르소나 적성해주세요

이 주제에는 이런 페르소나, 이 주제에는 이런 페르소나

다 적어주셔갖고 저에게 보내주시면 됩니다

그러면 제가 요청 주신 분에 한해서 검토 후에

아 00님은 00거 좋아하니까

이런거 한번 해보시면 좋을 것 같아요 라고

조언을 좀 드릴 수 있을 것 같고요

하지만 가능하면 혼자서 해보셨으면 좋겠습니다

왜냐하면 제 도움을 받으면

그 이후에 혼자서 하는게 되게 어려워져요 점점

그래서 여러분들이 처음부터 가능하면 혼자서 다 정하고

혼자서 결정하는 연습을 해보셨으면 좋겠습니다

두 번째 챌린지

첫 번째 챌린지에서 한 개 선별해서 페르소나 정한다고 했잖아요

이 페르소나를 세분화해주세요

아까 제가 말씀드렸던 이런 겁니다

이런 거를 한번 세세하게 적어보세요

이거 오래 걸리지 않습니다

그냥 이 사람, 이거 좋아하는 사람 이거 좋아하지

이 정도로만 간단하게 해보셔도 될 것 같습니다

그래서 이렇게 세분화하기까지 해주시면은

오늘 강의의 챌린지 숙제는 이렇게 두 가지입니다

여러분들 이것도 한번 열심히 꼼꼼하게 적어서 보내주셨으면 좋겠고요

오늘 2주차 1강은 또 여기서 끝입니다

그럼 다음 강의에서 뵙겠습니다

감사합니다

﻿안녕하세요

9주완성 디지털 노마드

3주차 1강 시작하도록 하겠습니다

오늘 3주차 1강에서는

드디어 블로그부터 한번 만들어 볼 예정입니다

이 부분들은 한번 쭉 먼저 보시고

그 다음에 부분 부분별로 직접 따라하면서

내 블로그를 완성해 보셨으면 좋겠고요

오늘은 뭐 기획하는 거 이런 것보다는

기초적인 설정 먼저 할 예정입니다

그래서 제가 저번주에 닉네임이랑 대표색이랑 프로필 같은 거

설정해 오시라고 작은 미니 숙제를 하나 더 드렸었는데

다들 머릿속으로라도 좀 상상을 해 오셨겠죠?

그래서 이거를 보시면서 내가 잘 만들었는지

혹시 부족한 점이 없는지 보완할 점이 없는지

이런 것도 한번 보셨으면 좋겠습니다

그럼 닉네임 먼저 한번 정해볼게요

닉네임을 설정하기 전에는

이런 부분을 먼저 고려해 보시는 게 좋아요

일단 사람들이 나를 부르기 쉬운지,

나를 기억하기 쉬운지 한번 보시면 좋습니다

그리고 가능하면은 5글자 이내가 좋아요

막 이것저것 한 6글자 이상 넘어가면은

사람들이 기억하기가 어렵거든요

그래서 그냥 딱 말했을 때

아 되게 부르기도 쉽고 기억하기도 쉽네

이게 좀 장기적으로 좋긴 합니다

왜냐하면은 저는 닉네임을 정할 때

딱 이거 하나만 목적으로 뒀거든요

사람들이 내 이름을 한 번 들으면은

절대 잊을 수 없는 닉네임을 한 번 만들고 싶다 였습니다

그래서 저는 부르기 쉽고 기억하기 쉬운 거를 가장 우선적으로 했죠

그래서 여러분들도 제 이름 한번 들으면 쉽게 잊진 않을 겁니다

보통 다 제가 물어보거든요 처음 본 사람도

그리고 처음 봤다가 짧게 봐도

다음에 보면 바로 제 이름 바로바로 불러주시더라고요

그래서 이런 부분들이

나중에 내가 당장 내 콘텐츠 한번 봤는데

그때 뭐 재밌긴 했네 그러다가 넘겼다가

나중에 근데 그 사람 누구였지? 하고 찾는 게

그런 경우도 가끔 있잖아요 여러분들도

그럴 때 내가 부르기 쉽고 기억하기 쉬우면

바로 나를 쉽게 찾으실 수 있겠죠?

그래서 5글자 이내에 나를 부르기 좋고

기억하기 쉬운 닉네임이었으면 좋겠고요

두 번째는 닉네임의 카테고리가 드러나거나

아니면 수식어를 추가해 주셨으면 좋겠습니다

제가 좋아하는 크리에이터 중에서

노마드 크리스라는 분이 있거든요

근데 그분의 이름을 딱 들으면

왠지 디지털 노마드가 딱 떠올라요

왜냐면 노마드 크리스거든요

그래서 딱 봤을 때 아 크리스님인데 디지털 노마드를 하시는구나

그러면 이제 그분이

디지털 노마드 관련된 카테고리 콘텐츠를 만들고 계시구나를

딱 볼 수가 있잖아요

그래서 여러분들도 내 닉네임을 들었을 때

카테고리가 드러나는 닉네임을 지으시거나

아니면 좀 어렵다

저처럼 딱 이름만 들으면 예측할 수 없다 그러면은

수식어를 추가해 주시는 게 좋습니다

수식어는 바로 다음 장에서 다시 말해 드릴게요

그리고 세 번째

이미 누군가 사용하고 있는 닉네임이 아닌 게 좋습니다

당연하겠죠 이거는

여러분들이 한번 닉네임을 결정하기 전에

유튜브, 인스타 여기다 한번 써보세요

분명히 이제 쉬운 이름이면 쓰고 있을 가능성이 높은데

만약에 너무 인지도가 그렇게 높지 않으시면

그냥 쓰시면 됩니다

정말 한 5만, 10만 뭐 이렇게 넘어간다

그러면 사실 안 쓰는 게 좋고요

그냥 한 1만이나 그 아래다

그러면은 내가 더 사용해도 괜찮습니다

자 그리고 네 번째 혐오 단어가 떠오르지 않는다

여러분들이 부르기 쉽게 하려고

약간 좀 다른 방향으로 가는 때가 있어요

그래서 어? 이걸 들었는데

이런 나의 카테고리보다는

어? 이거 뭐야? 약간 이거랑 비슷하네? 라고

떠오르면 좀 안 좋습니다

내 이미지가 굉장히 중요하거든요 디지털 노마드도

그래서 여러분들이 딱 들었을 때

혐오 단어가 떠오르지 않고 비슷하지 않았으면 좋겠어요

그래서 이것도 한번 잘 고려를 해보셨으면 좋겠습니다

그래서 수식어에 대해서 조금 말해드리자면요

자 여러분들 아까 제가 김알밥이라고 하면은

이게 뭐하는 사람인지 사람들은 몰라요

아 저는 김알밥입니다

그러면은 어 뭐하는 사람이세요? 라고 물어보잖아요

하지만 저는 이제 제 인스타그램을 보면은

앞에 뭐 재테크하는 알밥 뭐 이런식으로 붙어있거든요

그러면은 요렇게 수식어만 추가해도 사람들이

아 재테크 콘텐츠 만드는 김알밥이라는 사람이구나 라고 알 수가 있거든요

그래서 여러분들이 저처럼 조금 카테고리 의미하는 닉네임을 만들기 어려워

그러면은 차라리 수식어를 넣어주시는 게 좋습니다

어쨌든 사람들은 이게 내 풀네임이긴 하지만

결국에는 이렇게 부르거든요 그냥 알밥님이라고 부르거든요

제테크하는 알밥님이라고 안 불러요

그냥 알밥님이라고 부르기 때문에

여러분들이 내 카테고리를 넣을 수 없다면

이런 식으로라도 수식어를 한번 추가해 주시는 게 좋습니다

그래서 닉네임을 먼저 설정하셨으면 좋겠고요

또 닉네임이나 대표색이나 이런 거 다 마찬가지입니다

이 강의가 끝날 때까지 한번 정하시면 바꾸지 않았으면 좋겠습니다

자 그리고 두 번째 대표색을 설정을 해볼겁니다

자 대표색을 설정하기 앞서서

제가 시행착오를 겪었던 것을 먼저 말씀드리면 좋을 것 같아요

제가 정말 이것저것 많이 해봤거든요

그래서 잘 모를 때 대표색이 잘 설정이 되지 않았을 때

이렇게 썸네일을 만들었습니다

제가 이제 노란색이 보이긴 하지만

사실 좀 애매하지 않아요?

눈에 잘 띄는 썸네일이나

그런 후킹되는 멘트는 별로 없는 것 같습니다

그래서 멀리서 봤을 때 하얀색이 너무 많아

그래서 잘 눈에 띄지도 않아

물론 이때 알고리즘이 타서 반응이 좋았던 것도 있지만

결과적으로 콘텐츠만 봤을 때는

영향력이 그렇게 크게 없었던 것 같습니다

그래서 대표색이 설정되지 않아 갖고

이렇게 눈에 잘 띄지 않는 문제도 있고요

반대로 오히려 너무 과해서, 너무 과했습니다

제가 이때 좀 알고리즘에 너무 타고 싶어 갖고 미쳐 갖고

이런 분위기가 다 상관없이

아 이거 하나만 탐색탭에 떴을 때 잘 보였으면 좋겠다

이런 식으로 해서 완전 뭐 빨간색도 쓰고 파란색도 쓰고

뭐 이렇게 검은색도 쓰고 이러면서

딱 그것만 목적해서 했더니

나중에 피드를 보니까 너무 별로인거에요

너무 막 복잡해 그리고 좀 조잡스러워

그래서 보니까 지금도 별롭니다

그래서 이거를 너무 그 알고리즘 하나에만 너무 집중해 갖고

이런 전체적인 분위기를 신경을 못 썼습니다

그래서 이걸 봤을 때

사람들도 애매한 데 라고 생각할 수가 있어요

그래서 썸네일만 신경써서 복잡한 느낌이 들었습니다

대표색이 없죠

하지만 이때 이제 정신을 고쳐먹고

다음에 대표색을 설정을 했습니다

원래도 대표색이 노란색이긴 했는데

조금 더 확실하게 표현해주기 시작했어요

지금 여러분들이 보시는 제 썸네일이

이 전에 이렇게 한번 타격을 맞고 설정되기 시작했습니다

그래서 지금도 거의 6개월 넘게 이 썸네일을 유지를 하고 있어요

딱 보시면 뭐가 보이나요?

딱 노란색밖에 안 보이죠?

이게 대표색입니다

제 피드에 보시면 거의 노란색으로 도배가 돼있어요

그래서 누가 봐도, 그냥 앞구르기 하면서 봐도

아, 알밤님 대표색은 노란색이구나

노란색이랑 계란후라이 어디만 보여도

어? 알밥님인가? 싶은 게 대표색이 잘 설정된 예입니다

그래서 여러분들도 어떤 내가 콘텐츠를 만들던 간에

사람들이 딱 색깔이나 분위기만 보고서도

어? 이 색깔 혹시 00님? 하고 알 수 있도록

여러분들 대표색을 잘 쓰셔야 됩니다

자 그리고 여러분들이 대표색을 미리 설정해 두셨을 수도 있어요

그래서 이것도 한번 체크해 보시면 좋을 것 같습니다

첫 번째로는 저는 대표색은 채도가 높은 색이면 좋아요

탁하지 않은 색이죠

그래서 회색이나 약간 좀 뭔가 파스텔빛 이런 거는

눈에 잘 안 띌 가능성이 높습니다

그래서 좀 채도가 높은 색으로 노랑이나 초록, 파랑, 보라 등이

눈에 잘 띄는 그런 채도 높은 색깔이라고 볼 수 있습니다

여러분들 여기 중에서 마음에 드시면 쓰셔도 되고

아니면 다른 색들도

조금 그래도 쨍한 색깔을 고르시는 게 좋아요

두 번째, 검은색이나 흰 글자 위에 적었을 때도 잘 보이는 색

저는 노란색을 썼는데,

노란색 보통 이렇게 씁니다

다른 색들도 비슷한데,

내가 노란색이 대표색이 배경이 되거나,

글씨색이 되거나 뭐 이런 식으로 씁니다

이렇게 검은색이나 하얀색이나 대표색이

글자색이 되거나, 배경색이 됐을 때도 잘 보이는지

잘 대비가 맞아서 눈에 잘 띄는지

이것도 한번 보시면 좋을 것 같아요

그래서 너무 형광색은 오히려 이렇게 눈에 잘 안 띌 수가 있습니다

그래서 이거 흰색 글자도 한번 넣어보시는 거 추천드리겠습니다

세 번째, 내 캐릭터나 닉네임이랑 어울리는 색인지도 보시면 좋아요

캐릭터가 있는 분들도 있고 없는 분들도 있겠지만

어쨌든 내 닉네임은 하나 있잖아요

그래서 내 닉네임하고 어울리는 색인지를 보셔야 될 것 같습니다

뭐 제가 김알밥이라고 했는데

사람들이 계란후라이 캐릭터인걸 아는데

갑자기 빨간색을 대표색으로 쓰면 조금 이상하겠죠?

뭔가 조화가 잘 안되겠죠?

이런것처럼 내가 캐릭터랑 대표색이랑 잘 어울리는지

아니면 캐릭터에서 대표색을 하나 뽑아보셔도 괜찮을 것 같습니다

요 부분 이렇게 3개 한번 체크해서 대표색을 설정하셨으면 좋겠구요

그리고 어떻게 확인하냐?

여러분들 대표색을 설정했는데

아 이게 잘 된건지 안된건지 잘 모르겠어 하시면은

요렇게 다른 썸네일과 한번 경쟁을 해보는 겁니다

그래서 이렇게 한번 화면을 캡쳐하시고

내 썸네일을 여기다 똑같은 크기로 넣어 봐서 멀리서 보세요

멀리서 봤을 때

어? 그래도 내꺼 좀 눈에 띄는 것 같은데? 이러면은

그래도 대표색이 잘 반영이 돼서

눈에 띄는 썸네일이 되었다 라고 보시면 좋을 것 같습니다

지금 오른쪽도 그래도 노란색이랑 검은색이랑 좀 대비가 잘 맞아서

조그맣게 봐도 보이긴 하잖아요

그래서 이렇게 봤을 때도

이거 뭐지? 하고 궁금증을 불러일으키는 썸네일이나

대표색을 찾았으면 좋겠습니다

자 대표색은 여기까지입니다

대표색 어렵지 않아요

이것만 잘 지켜주시면 될 것 같습니다

자, 그래서 세 번째 프로필로 바로 넘어가 볼 거예요

프로필 설정은 딱 이거 하나만 지켜주시면 됩니다

대표색이 보이도록 요소가 크고 깔끔하게 만들어준다 보시면 됩니다

왜냐하면 프로필은 크게 보는 경우가 없어요

왜냐하면 사람들 다 이만하게 보거든요

그래서 요소가 크고 깔끔하게 보이는 게 가장 중요합니다

왜냐하면은 작은 사진으로 보기 때문에

여러분들도 다른 분들 프사 보면은 잘 안 보이잖아요

내 얼굴인지 어떤 동작인지 팔을 벌리고 있는 건지

오므리고 있는 건지 잘 보이지 않습니다

그래서 여러분들이 내가 확실하게 캐릭터면 캐릭터

내 얼굴이면 얼굴 글자면 글자

요소가 크고 깔끔하게 보일 수 있도록

한번 넣어 주셨으면 좋겠습니다

그래서 요거 배경은 대표색으로 하시고

요소는 꽉차게 한번 채워주시고

한번 프로필로 넣어 보세요

얼마나 작아도 보여야 되냐? 요정도입니다

여러분들 이제 블로그 먼저 할 거니까

블로그 모바일 앱에서 들어가시면은 바로 이렇게 뜹니다

여기서 보일 정도로 여기서 봐도

아 글씨나 내 캐릭터나 누군지는 구분이 간다 싶을 정도로

잘 보이게 크게 키워주시면 될 것 같습니다

자 그리고 두 번째로는 블로그 명

블로그 명도 굉장히 중요합니다

블로그를 하시면은 검색창,

보통은 여러분들이 검색창을 기반으로 방문자를 많이 유도를 할 건데

여러분들의 검색창에서 내 블로그가 뜨면은

이렇게 오른쪽처럼 내 블로그 제목이 뜹니다

여기에서 이런 걸 보고

아 이 사람은 자취생활을 하시는구나

아니면 이 사람도 파이어족인가? 재택하시는 분인가? 라고

유추를 할 수가 있거든요

그래서 내가 이 제목부터 여기 밑에 있는

원래 포스팅이랑 잘 연관이 있으면

아 이 사람은 좀 왠지 모르게 믿을만 하겠는데 싶어 갖고

들어오는 경우도 꽤 있습니다

그래서 여러분들의 블로그 명은

카테고리가 잘 드러나도록 짧게 써 주시는 게 좋아요

자 그리고 블로그 명은 어디서 바꾸느냐

제가 여기도 써놨습니다

웹으로 접속해서도 하셔도 되고요

모바일로 접속해서도 하셔도 됩니다

저는 웹만 일단 보여드릴게요

이렇게 블로그에는 관리자 페이지를 들어올 수가 있습니다

블로그에서 관리자 페이지 들어오셔서

바로 그냥 메인 페이지가 여기에 블로그 명이라고 적혀있어요

여기다가 여러분들의 블로그 명을 적어주시면 됩니다

그리고 확인하는 거 잊지 마시고요

그래서 블로그명을 바꿔주시면 좋을 것 같습니다

먼저 모바일로는 그냥 바로 홈편집 하시면은 바꿀 수가 있어요

자 그리고 프로필에는 설명란이 있습니다

설명은 요런 겁니다

나는 뭐 어떤 일 하고 있다

어떤 걸 만들 거다 언제 뭐 올린다

이런 걸 좀 간략하게 표현하시는 곳이고요

한 줄 요약에 페르소나를 적는 것도 괜찮고

내 운영 카테고리나 주제

또는 내가 어떤 콘텐츠를 만드는지도 적어두시는 것도 괜찮습니다

그래서 내 프로필을 보고

아 이 사람 이런 거 하시는구나 라고

처음 온 사람도 이해할 수 있도록

짧고 간략하게 페르소나 잘 요약해서 적는 게 중요합니다

이게 좀 어려워요

여러분들이 이제 블로그나 이런 거 써보시면 알겠지만

글을 줄이는 게 진짜 어렵습니다

내가 담고 싶은 내용을 짧게 쓰는 게 진짜 어렵거든요

그래서 계속 연습하시면서 짧은 글에도

내 모든 의도가 다 담겨있게 쓰시도록 노력을 하셔야 될 겁니다

그래서 한번 프로필로 먼저 연습을 해보시면 좋을 것 같아요

그래서 프로필도 웹이랑 모바일이랑 다 써놨습니다

이것도 이제 여러분들이 한번 강의 다 끝나고

실제로 적용하실 때 여기서 정지해두시고 보면 좋을 것 같아요

웹도 아까랑 똑같습니다

아까 여기 관리자 페이지에서 여기 소개 글이거든요 프로필상이

여기다가 쓰시고 다시 또 적용하시면 됩니다

자 그리고 다음부터는 일단 먼저 듣고 따라 하시는 걸 추천드려요

스킨이랑 레이아웃을 바꿀 예정입니다

스킨 같은 경우에는

깔끔하고 대표색이 드러나는 스킨이랑 레이아웃을 선택하는 게 좋아요

이 스킨은 웹페이지 기준입니다

노트북 화면 기준이죠

여러분들이 그래도 네이버 블로그 같은 경우에는

거의 모바일로 들어오긴 하는데

그래도 웹페이지를 안 들어오는 건 아니거든요

그래서 그냥 기본적으로 깔끔하고

대표색이 잘 드러나게 만들어주시면 좋을 것 같습니다

제가 추천드리는 거는

막 이것저것 내가 만들어서 이런 거 커스텀하는 것보다는

기본 제공되는 블로그 스킨에다가

대표색만 개별적으로 설정하는 걸 저는 추천드려요

이따가 뒤에서 바로 설명드리겠습니다

이 스킨 같은 경우에는

관리자 페이지에 꾸미기에 설정에 스킨 선택 들어가시면

이렇게 왼쪽 화면처럼 미리 기본적으로 제공하는 게 있어요

여기서 선택하셔도 됩니다

그래서 안에 있는 구성 내용을 의미해요

요거는 다 드래그로

이렇게 위에 갔다가 아래 갔다가 위치도 다 옮길 수가 있습니다

그래서 여기 위에 이쪽 부분에는

전체적인 레이아웃 틀을 설정하는 곳이고요

여기 아래에는 세부 위치를 조정하는 형태입니다

그래서 여기서 끌고 내려올 수도 있고

끌고 올라올 수도 있습니다

여기는 관리자 페이지에서 꾸미기 설정

레이아웃 위젯 설정 메뉴에 들어가시면은 레이아웃을 바꾸실 수 있습니다

자 그래서 이거를 혼자 한번 해보시고

아 좀 나는 디자인 감각이 없다

좀 깔끔한 걸 하고 싶은데 조금 어려운데 싶으면

이렇게만 한번 따라 해보셨으면 좋겠어요

이게 제가 드리는 아주 기본적인 설정입니다

위치가 어디냐?

관리자 페이지에 들어오셔서 꾸미기 설정 스킨 선택

2페이지 중간에 하이라이트라는 스킨 이름이 있습니다

이거를 선택하셔서 적용을 한번 해주세요

그 다음에는 세부 디자인을 변경할 겁니다

바로 이 메뉴 여기 밑에 보면은

세부 디자인 변경이라는 메뉴가 있습니다

여기를 누르면은 이렇게 리모콘이라는 게 떠요

여기서 다 눌러가지고 바꾸면 됩니다

자, 타이틀에서는 디자인 색상 없음

블로그 메뉴, 컬러, 대표색 설정

이런 식으로 여러분들이 하나하나 하시면은 굉장히 깔끔해요

화이트 앤 대표색

이런 식으로 그냥 깔끔하게 영역 나눠질 겁니다

만약에 난 좀 어렵다

그러면 이것만 바꾸셔도 훨씬 깔끔한 디자인이 나올 겁니다

그리고 레이아웃은 어떻게 하냐?

레이아웃은 저는 첫 번째, 여기 설정 들어오셔서

첫 번째 걸 선택을 해주시고요

그 다음에 여기 영역을 다 프로필, 검색, 카테고리, 메뉴 형태

이 순으로 만들어 주시면 좋습니다

오른쪽에 보시면은 이렇게 레이아웃 설정도 있는데

제 것을 그냥 그대로 캡쳐했으니까 이거 보시고

다 그냥 똑같이 해주셔도 될 것 같습니다

다음으로는 카테고리를 설정할 예정입니다

카테고리는 어떻게 하냐?

일단 위치 관리자 페이지에 메뉴 글 동영상 관리에 들어오셔서

메뉴 관리 블로그에 들어오시면은 카테고리를 만들거나

삭제하거나 추가할 수 있습니다

그래서 여러분들은 나중에는 많이 늘어날 수 있지만

일단 처음에는 대표 카테고리 1개에

아래로 하위 세부 카테고리를 2개 정도만 만들어주시면 좋아요

여기서 보시면 절약 파이어족이라는 게 대표 카테고리고

아래에 이렇게 니은자로 되어있죠?

니은자로 되어있는 게 하위 카테고리 라고 보시면 됩니다

이것도 제가 한번 보여드릴게요

이렇게 들어오시면 카테고리가 있습니다

그래서 이렇게 누르시고 카테고리 추가 한번 해볼게요

그러면은 얘를 밖으로 드래그해서 위로 꺼낼 수가 있어요

아닌지 맞는지를 잘 보시면 됩니다

니은자가 없으면은 이게 대표 카테고리가 되는 거고

여기서 또 카테고리 하나 추가하면은

아래 하위 카테고리로 들어갑니다

요렇게 요런 식으로 카테고리를 만들 수가 있다 라고 보시면 될 것 같습니다

카테고리 만드시고 저장하는 거 잊지 마시고요

카테고리를 설정할 때 주의하셔야 될 점도 있습니다

이게 제가 블로그 모임을 하면서 좀 많이 봤던 건데

카테고리 여러분들이

아 나중에 이것도 해야지 하면서 미리 만들지 말았으면 좋겠습니다

이게 없는 게 더 별로거든요?

내가 카테고리 다 만들었는데 아예 내용이 없으면

오히려 좀 신뢰도가 깎일 수가 있어요

그래서 내가 당장 만들 수 있는

몇 개의 조그만한 카테고리를 만들고

나중에 글 개수가 많아지면은

더 세분화해서 카테고리를 추가하시는 걸 전 추천을 드리겠습니다

자 그리고 페이지당 글은 1개,

카테고리는 목록 열기 5줄로 설정을 해주시고

모든 카테고리의 글 개수는 표시하기로 설정해주시고

상단의 대표 메뉴는 블로그로 설정해 주시면 될 것 같습니다

이거는 바로 보여드릴게요

자 아까 같은 페이지입니다

그래서 여기 위에 보시면은 페이지당 글이 있어요

여기는 한 개로 설정을 해주시고요

여기 제가 아무거나 선택을 해보겠습니다

여기 이렇게 오른쪽에 보시면은

카테고리를 하나하나씩 세분화해서 설정을 할 수가 있는데

모든 카테고리는 지금은 초반이니까

카테고리는 저는 카테고리가 많아서 접어두긴 하는데

여러분들은 목록 보기에서 목록 열기로 5줄 보기로 바꿔주시면 좋습니다

그리고 꼭 이것도 표시해 주세요

모든 카테고리 별로 해주셔야 됩니다

카테고리 옆에 글 개수 표시, 여기를 꼭 체크를 해주셔야 됩니다

그래서 글 개수 옆에 표시한 게 뭐냐?

여기 보시면은 절약 파이어족 옆에 80개라고 써 있잖아요

이게 내 블로그에서도 보인다

그래서 여러분들이 글을 좀 많이 쓸수록

아 내가 이만큼이나 열심히 쌓아놨어요 라는걸 좀 보여주기 위해서라도

이 부분을 표시해주는 게 좋습니다

근데 0개라면 굳이 표시 안하시는 게 더 좋겠죠?

1개 이상이면은 글 갯수 표시하기를 꼭 하나하나씩

카테고리 별로 해주시면 좋을 것 같습니다

그리고 여기 카테고리 설정하셨으면은

상단 메뉴 설정 들어오시면은 이렇게 메뉴 사용 관리가 있습니다

여기서 대표 메뉴를 블로그로 설정을 해주세요

나중에 글이 많아지면 프롤로그도 괜찮은데

여러분들 지금 글이 없으니까 블로그로 설정해주시고

확인을 해주시면 좋을 것 같습니다

그리고 여기까지 하셨다면

마지막으로 모바일도 한번 체크를 해보세요

왜냐면은 이 네이버 블로그는

거의 80%는 사람들이 모바일로 들어와서 모바일로 활동하고

모바일로 나갑니다

웹에서 활동하는 거는 진짜 블로그를 하시거나

아니면 직장인 분들이 거의 웹으로 많이 들어오세요

그러니까 웹보다는 모바일에서 어떻게 보이는지가 훨씬 중요하긴 합니다

그래서 웹페이지 설정을 좀 마쳤다면

여러분들이 모바일에서도 이렇게 홈편집 들어가시면

여러가지 다 쉽게 바꿀 수가 있거든요

한번 쭉 보시면 좋을 것 같습니다

여기도 대표글, 인기글 내가 다 설정할 수가 있어요

그리고 여기 전체글도 보시면 여기 있잖아요

요 부분도 내가 어떤 걸 대표로 보여줄 건지 설정할 수가 있습니다

그래서 내가 만약에 사진을 좀 감성적으로 잘 찍어갖고 사진이 좀 메인이다

그러면은 이렇게 사진 먼저 보여주는 거 선택하시는 게 좋고

저 같은 경우에는 정보성 글이 많기 때문에

정보성을 많이 보여줄 수 있는

이런 리스트 형태로 보여주고 있습니다

모먼트도 만약에 하시면은 모먼트 여기다가 추가하셔도 되고

여기 내가 운영하는 SNS 하나씩 추가하시면은

나중에 사람들이 들어왔을 때

이 사람 이런 것도 하네 이러면서 연계적으로 들어올 수가 있겠죠

요것도 한번 전체적으로 확인을 해주셨으면 좋겠습니다

오늘 강의 여기까지였고요

챌린지 숙제 알려드리겠습니다

또 조금 벅찰 수 있어요

여러분 여기서부터는 조금 벅찰 수가 있는데

괜찮습니다

여러분 천천히 하시고

안 되면 안 되는 대로 제출하는 거 잊지 마셨으면 좋겠습니다

첫 번째로는 내 블로그 주소를 공유해주세요

여러분들이 만들고 아까 제가 말씀드린 것처럼 꾸미는 거 굳이 안 하셔도 됩니다

그냥 내 블로그 주소는 여기에요 라고 알려만 주시면 좋을 것 같습니다

그렇지만 레이아웃이나 스킨이나 안 하셔도 되는데

닉네임, 프로필, 사진 정도는 좀 넣어서 보내주셨으면 좋겠어요

그리고 두 번째, 사전에 기획한 기획안 있죠? 블로그 기획안

이걸 바탕으로 포스팅 목차를 한번 구성해보셨으면 좋겠습니다

목차라고 해서 너무 어렵게 생각하지 마세요

그냥 기승전결을 포스팅 어떻게 할 건지

그냥 뭐 장점, 단점 가는 길, 예약하는 방법 이런 거 있잖아요

그래서 그런 거 그냥 간단하게 만들겠다라고

목차 한번 구성을 해보셨으면 좋겠습니다

책 목차 있잖아요

책 목차처럼 그냥 내용만 이거다 이거다 라고 알려주셨으면 좋겠습니다

그래서 오늘 강의는 또 여기까지고요

벌써 3주차 1강이 끝났습니다

그래서 3주차 2강에서는 실제적으로

또 블로그 어떻게 시작을 하고

어떻게 관리하는지 알려드릴 예정이니까

저는 또 3주차 2강에서 기다리고 있겠습니다

지금부터 이제 좀 힘들어질 수가 있는데

여러분들 조금만 힘을 내셔갖고

꼭 챌린지 모두 제출하셨으면 좋겠습니다

그러면 파이팅 하면서

저는 또 3주차 2강에서 만나 뵙도록 하겠습니다

감사합니다

챌린지 파이팅!

﻿안녕하세요

9주완성 디지털 노마드

3주차 2강을 시작하도록 하겠습니다

자 일단 3주차 2강에서는 블로그에 뭘 써야 할까라는 주제로

한번 강의를 해보려고 합니다

이게 되게 오늘 목차가 별로 없어 갖고

간단해 보이지만 내용은 또 많을 수 있다

그래서 오늘부터는 조금 본격적인 포스팅에 대한 얘기니까

잘 들어서 따라와 주시면 좋을 것 같습니다

일단 블로그의 기본 규칙부터 알아보면 좋을 것 같아요

여러분들 글 쓸 때

그냥 이렇게 쓰면 되겠지라고 생각을 할 텐데

아닙니다

다 포스팅도 규칙이 있어 갖고

그 규칙에 맞아야지 상위로 노출되는 경우가 꽤 많거든요

그래서 제가 이제 블로그를 2, 3년씩 운영을 하면서

깨닫게 된 여러 가지 블로그 기본 규칙을 알려드릴 겁니다

자 일단은 가볍게 한번 쭉 읽고

그 다음에 바로 보여드리려고 해요

첫 번째는 한 포스팅에는 글은 최소 1000자 이상을 쓰셔야 되고요

또 두 번째 주제 없는 일상글이나

개인적인 생각만 있는 포스팅을 쓰지 않는 게 좋습니다

여러분들 이런 거는 상처받을 수 있지만

여러분들의 그런 일상이나 개인적인 생각은

타인이 별로 궁금해하지 않습니다

그래서 이런 거는 쓰지 않는 게 좋고요

다음으로는 대표 키워드 1개랑 세부 키워드 2, 3개를 찾아갖고

계속 본문과 제목에 쓰셔야 되는데

이거는 조금 있다가 말씀드릴 거고요

다음으로는 키워드는 제목에 한 번, 본문에 8번 이상

강제적으로 작성을 해야 합니다

자 그리고 다음 가장 중요한 중심 키워드는

제목 가장 앞에 작성하셔야 되고요

다음에는 사진은 내가 직접 찍은 거 위주로

10장 이상이면 좋습니다

그리고 여섯 번째 동영상은 1개 또는 GIF 그러니까 움짤이죠

움직이는 사진 1개 이상 있으면 좋습니다

그리고 일곱 번째 사진은 가능하면 가로로 찍었으면 좋겠고요

비율로 말하자면 4대3 비율이나 1대1,

16대9가 가장 블로그에 적합한 사진의 비율이라고 할 수 있습니다

여덟 번째로는 여러 장의 세로 사진은 뭉쳐서 하나로 만들어 주시면 좋습니다

이것도 이따가 보여드릴게요

아홉 번째로는 가벼운 내용은 중앙 정렬로 쓰고

진중한 내용은 왼쪽 정렬로 쓰시는 걸 추천드립니다

열 번째 모바일 화면 기준으로 작성을 먼저 하고

그 다음에 PC 버전에서 배열을 확인하시면 좋을 것 같아요

열한 번째는 발행 후에 치명적인 실수가 아니라면

수정하지 않으셨으면 좋겠습니다

이것도 이제 저품질 뭐 이런 게 이제 관련이 있는 건데

그냥 이건 나중에 알아두시면 좋을 것 같고

어쨌든 수정은 가능하면 하지 않는다

이것만 알아 두시면 좋을 것 같습니다

자 12번째 기본 제공 글감, 지도 등은

상단에 1회 하단에 1회 반복한다

자 13번째 인용구 이걸 목차라고 부르는데

인용구랑 구분선는 적절하게 활용하기

14번째 대표사진이 작은 크기로 봐도 눈에 띄는지 확인하면 좋습니다

15번째 해시태그는 본문에 쓰지 않기

이제 한 15개 정도 이렇게 있는데요

이거 이제 들으면 잘 모르잖아요

그래서 하나씩 직접 제가 보여드리면서 말해 드리려고 합니다

오늘 여러분들이 다 같이 보실 제가 예전에 썼던 포스팅입니다

이거를 좀 기준으로 한번 그 기본 규칙을 적용을 해볼게요

자 일단 첫 번째 포스팅에 글은 최소 1000자 이상을 써야 된다는데

1000자 이상을 좀 감을 못 잡으시는 분들이 있어 갖고

이거는 제가 기본 규칙 끝난 다음에

포스팅 작성하는 법에서 좀 알려드릴 거거든요

1000자 이상 정도면은 이렇게 쭉 내렸을 때

그래도 다섯 번 정도 내려가야 되지 않을까 라고 저는 생각을 합니다

이거는 이제 또 사진을 얼마나 넣느냐에 따라 달라지는 거라서

정확하게 말할 수는 없고요

이거는 포스팅 발행하기 전에

미리 한번 체크를 해두시면 좋긴 합니다

두 번째, 주제 없는 일상글이나 개인적인 생각만 있는 거 적지 않는다고 했는데

저는 포스팅 주제도 보면 강아지 개껌을 했습니다

제 개인적인 일상이라고 포함할 수도 있나요?

강아지를 키우는 일상이지만 제 일상은 포함되지 않는

포함돼 봤자 이런 겁니다

내가 오래전부터 꾸준하게 먹이던 개껌이다

이 정도 일상 정도만 있지

내가 언제부터 먹였고 언제 먹여야 되고 이런 거는 쓰지 않습니다

이렇게 가볍게 내가 왜 이 간식을 선택했는지

이 정도 짧게 쓰면 될 것 같습니다

자 그리고 대표 키워드 한 개랑

세부 키워드 두세 개를 찾는다고 했는데

저의 경우에는 요런 겁니다

오래 먹는 강아지 개껌

그리고 이게 제품명인데

ANF 밀크 스틱 4P 뭐 이런 거죠

그래서 강아지 개껌이라는 게 키워드잖아요

그러면 강아지라는 게 키워드잖아요 한번 쳐봅니다

일단 제목에 한번있구요 나머지 13개가 본문에 있다는 겁니다

약간 이거는 예전에 그렇게 막 잘 알지 못할 때 쓰던 거라서

막 잘 포함이 되지 않았는데 요거를 한번 볼게요

요거는 체험단 했을 때 쓴 겁니다

체험단은 제가 엄청 열심히 쓰기 때문에

자 여기서 속눈썹 펌을 했으니까 속눈썹 펌이 키워드겠죠?

자 키워드인데 29개나 있습니다

이 본문 안에 요 정도로 써야 된다

제가 아까 키워드는 제목의 1회, 본문의 8회 이상 강제 작성을 한다고 써놨는데

강제적으로 작성을 하는 게 뭐냐?

자, 여기 보세요

가게명이 좀 나와서 그렇긴 한데

신논현에 있는 속눈썹 펌

이게 굳이 필요하지 않잖아요 없어도 되잖아요

그냥 신논현 하니뷰 위치라고 써도 되는데

강제적으로 속눈썹 펌이라는 걸 계속 강조합니다

보면은 이런거죠

하니뷰 속눈썹 펌 굳이 안 써도 되죠

그리고 또 여기도 신논현역 하니뷰 이런식으로

그래서 여기도 또 썼죠

이런식으로 강제 작성을 하라는 말입니다

어느정도 이해하셨죠?

자 그리고 다음 가장 중요한 중심 키워드는 제목 가장 앞에 작성한다

여기도 보면은 신논현 하니뷰 속눈썹 펌 리뷰가 제목인데

자 중요한거 여기 가게를 홍보하는 거잖아요

가게의 위치, 신논현에 있다

그리고 가게의 상호, 하니뷰다

뭐 하는 가게냐, 속눈썹 펌을 하는 곳이다

이제 가장 중요한 것부터 나열을 하는 거죠

보통은 지역명이나 상호명, 그리고 뭘 했는지 정도입니다

사람들이 이건 별로 어렵게 생각 안 하시고

키워드 찾으신 다음에

사람들이 이걸 검색할 때 어떤 식으로 검색해서 찾을까를 고려하시면은

쉽게 배치를 할 수가 있습니다

사진은 내가 직접 찍은 거 위주로 10장이라고 했는데

저는 보시면 다 제가 찍은 겁니다

남의 사진, 캡처 사진이나 어디서 퍼온 거 쓰지 않으셨으면 좋겠어요

그리고 동영상이나 gif라고 했는데 gif 이런 겁니다

지금 움직이고 있죠?

사진이지만 동영상

이런 게 이제 움짤, 움짤을 만들어서 올리는 겁니다

제가 보기엔 동영상은 그냥 허우대로 넣는 거고

실제로 도움이 되는 거는 gif 형식이라고 생각합니다

요거는 여러분들 핸드폰에서 금방 만들 수 있고

또 모바일로 접속하면은

이 블로그 내부에서 자체적으로 만들 수 있는 것도 알고 있거든요

그래서 한번 요것도 잘 보셨으면 좋겠습니다

자 그리고 사진 가능하면 가로로 찍으라고 했는데

지금 제가 찍은 사진도 다 가로가 길죠?

왜 이 가로가 긴 사진이어야 되냐면

세로가 있으면은 이게 요렇게 차지하는 비율이 세로면은 길잖아요

그러면은 조금 답답한 느낌도 들고

괜히 가로 비율을 맞추느라고 커집니다

그러면 비율상 별로 보기가 좋지 않거든요

만약에 꼭 굳이 세로 사진을 넣겠다 하면은

요런 것처럼 두 개 겹쳐줘서 이으시면은 조금 가로 길이가 줄어들겠죠

요런 것처럼 조금 응용을 할 수가 있다

하지만 가능하면 가로로 찍는 것을 추천을 드립니다

자 그리고 다음에는 가벼운 내용은 중앙 정렬을 하라고 했는데

요게 중앙 정렬입니다

이렇게 중앙 정렬이 가벼운 내용을 쓸 때가 잘 맞고요

진중한 내용은 어떤 것이 있냐?

자 이제 서평 같은 거죠

이것도 서평은 진중한 글이잖아요

내 의견을 공유하는 글이기 때문에

이런 식으로 왼쪽 정렬을 해서 씁니다

이게 가운데 정렬하면

내 진중한 마음이 잘 안 드러나는 것 같아요

자 이렇게 나 좀 진지한 얘기 쓰고 싶다

그러면 왼쪽 정렬로 글을 쓰시면 될 것 같습니다

그리고 모바일 화면 기준으로 먼저 작성하라는 게 무슨 뜻이냐

저는 무조건 여러분들이 블로그 글 쓰실 때

무조건 PC로 접속하시는 걸 추천드립니다

PC로 접속하시면은 여기 아래 잘 보이실지 모르겠는데

컴퓨터 화면이 있어요 여기에 PC 화면이라고 적혀 있죠

여기를 누르시면은 모바일, 태블릿, PC 이렇게 세 가지가 있습니다

한번 눌러서 모바일 화면으로 맞춰 주시면

이런식으로 굉장히 좁아졌죠?

이게 모바일 버전입니다

그래서 한 번 더 누르면은

점점 여기 가로 크기가 넓어지는 걸 알 수 있죠?

그래서 여기서 모바일 화면으로 유지하시고 쓰라 이런 말입니다

여기서 쓰면은 자 이렇게 중앙 정렬을 했을 때

길면은 아래로 내려가거든요 글이

만약에 지금 제가 다 한 줄씩 띄워놓은 거예요 이렇게

근데 이게 아니라 여러분들이 잘 모르고 PC 화면 기준으로 쓰면은

이게 가로 비율이 길어 갖고

여러분들 이거 써도 그렇게 나쁘지 않잖아요 이렇게 이어 써도

하지만 이거를 모바일에서 보면은 이렇게 못생기게 나옵니다

그래서 여러분들이 처음부터 모바일 화면 기준에서 이렇게 쓰고

그 다음에 PC 화면 한 번 더 이제 가로 비율을 늘려서

PC 화면에서도 비율이 이상하지 않는지

한번 확인해 달라 이런 뜻입니다

자 그리고 열한 번째

발행 후 치명적인 실수가 아니면 수정금지라고 했습니다

요거 이제 수정을 하면 안 돼요

자 다시 뒤로 갑니다

이미 발행을 했는데 정말 치명적인 거 있잖아요

내가 만약에 가게 이름을 잘못 썼어

이거는 굉장히 치명적이잖아요

그런 게 아닌 이상 오타 그냥 뭐 소소한 오타 같은 거는 그냥 넘어가세요

자주 수정하면 수정할수록 네이버에서 이상하다고 생각을 합니다

얘는 왜 자꾸 이렇게 수정을 하지?

이제 나중에 뭐 이상한 걸 넣었나 라는 생각이 들면은

이게 내가 열심히 썼잖아요?

검색할 때 노출 될려고 열심히 쓴 거 잖아요

근데 검색에서 아예 누락이 되게 시작합니다

그러면 여러분 열심히 쓰던 말든 노출이 안 되니까 의미가 없습니다

이런 거를 사전에 방지하기 위해서 수정 하지 않는 것을 저는 추천을 드릴게요

자 그리고 기본 제공 글감, 지도 등은 상단 1회 하단 1회반복

여기 글감 보시면 사진 책 영화 TV 이런 것도 있습니다

그래서 여기 누르면 한번 넣어볼까요

자 이런 겁니다

옆에 보시면은 이렇게 뜨거든요

이게 바로 이제 라이브러리나 글감 이런 걸 말하는 건데요

지금은 장소 리뷰를 했잖아요

장소 리뷰는 여긴 없습니다

다시 돌아가서 상단에 보면은 장소라는 게 있습니다

장소 눌러서 여기서 뭐 서울역이라고 치면은 추가한다

자 서울역이라고 했을 때 지금 이렇게 뜨잖아요

그럼 내가 추가하기 누르고 확인을 누르면은 이렇게 뜹니다

위치지도 이런 거 이제 바꿀 수도 있고요

이렇게 크게 작게

그래서 만약에 여러분의 장소 리뷰를 했다

그러면은 이렇게 상단에 한번 넣어 주시고요

이렇게 하단에도 똑같이 한번 넣어 주시는 걸 저는 추천드립니다

왜냐하면 제가 이거는 이제 사람들의 심리인데

처음에 글을 봤을 때 사람들이 절대 여기 먼저 보지 않아요

그냥 이쯤에 있구나 아, 신논현역 주변에 있구나 이 정도만 알지

내가 여기서 바로 여기 가야겠다는 생각을 안 한단 말이에요

그러면 이제 중간에 읽다가 마음에 들어

어? 근데 여기 어디였지라는 생각이 들 때 쯤에

마지막에서 한 번 더 나오는 거죠

그러면 다시 위로 올려볼 필요도 없고

아, 신논현역에 여기에 있구나 를 알 수가 있어갖고

약간 이거는 배려입니다

글을 읽는 사람들을 위한 배려라서

한 번씩 꼭 해주셨으면 좋겠어요

이게 훨씬 읽기가 편합니다

그리고 제가 인용구, 다음에는 인용구랑 구분선을 적절하게 활용한다고 했는데

인용구는 여기 또 위에 있습니다

여기 보시면 인용구라는 게 있어요

인용구를 누르면은 옆에 지금 조금 들어갔죠?

자, 이렇게 큰 대목, 목차 이런 게 인용구다 라고 알아두시면 좋을 것 같습니다

그래서 종류도 굉장히 많아요

이렇게 여러분들이 해보시면서 원하시는 거

인용구 넣어주시면 되고, 인용구는 이렇게 씁니다

크게! 이런 식으로 크게 크게!

그리고 위에 또 구분선, 이건 구분선인데 지금 보이실지 모르겠는데

구분선도 종류가 굉장히 많습니다

그래서 어울리는 걸로 하나 골라서 해주시면 되고

보통 이렇게 구분선 아래에 인용구, 구분선 위에 인용구

이런 식으로 넣어주시면 좀 공간감도 있고

굉장히 글이 보기 좋아지거든요

이것도 한번 잘 응용을 해보셨으면 좋겠습니다

그리고 다음은 대표 사진이 작은 크기로 보아도 눈에 띄는지 확인을 하라고 했는데요

이게 대표 사진입니다

여기 초록색으로 지금 되어 있죠?

보시면은 여기 대표라고 돼 있는 게 대표 썸네일이다라는 걸 알 수가 있습니다

근데 어차피 우리는 볼 때 모바일로 화면 봐도 크게 봐요

그래서 이게 잘 보이는지 몰라

근데 그래서 보면은 다른 분들 이렇게 보시면은

좀 크기가 작거나 너무 크거나 중간이 없는 경우가 있거든요

이게 적절한지 어떻게 확인을 하냐면요

여기 보실게요

이거 제가 쓴 글입니다

지금 보시면은 그래도 꽤 잘 보이지 않나요

지금 여기 이렇게 있는데 여기 사진을 한번 보세요

그래서 이 정도로 작게 봤을 때도 글씨가 잘 보여야 됩니다

이게 기준점이다

그래서 사람들이 내 이웃만 들어오는 게 아니라

검색을 통해서 보통 많이 들어오잖아요

그러면 검색했을 때 사람들의 눈에도

썸네일에 있는 글이 잘 보이는지를 확인하셔야 됩니다

그래서 이것도 한번 확인해 보셨으면 좋겠어요

이거 어떻게 확인하냐?

이거 그대로 화면 캡처해서

여기다가 내꺼 썸네일 그냥 잘라서 한번 넣어보면 대충 알 수가 있겠죠?

이런 식으로도 썸네일이 적절한 크기로 잘 돼 있는지 확인할 수가 있습니다

마지막으로는 해시태그입니다

해시태그 가끔 이런 데다 쓰시는 분 있어요

이렇게 써도 되긴 해요

속눈썹 이러면 해시태그로 들어가긴 합니다

그래서 요거를 막 하얀색으로 만들고 이러시죠?

근데 저는 해시태그는 굳이 왜 넣는지를 사실 잘 모르겠습니다

언제 쓰이는지도 잘 모르겠고

누가 이걸 응용해서 들어오는지도 잘 모르겠기 때문에

저는 그냥 여기 보시면은 발행하기 전에 여기 태그 편집이 있습니다

그냥 여기다가 몇 개 써줍니다

필요 없다고 안 쓸 수는 없으니까요

여기서 여러분들이 대충 한 10개 정도 골라서 써주시면 될 것 같습니다

자 이렇게 제가 지금 여러분들에게 블로그 기본 규칙이 어떤 건지

하나하나 보여드리면서 설명을 해드렸는데요

그래도 좀 이해하기가 쉽죠? 보면서 하니까

자 다음은 포스팅 쉽게 쓰는 법 바로 알려드릴게요

자 포스팅 쉽게 쓰는 법에 대해서 알아보겠습니다

자 포스팅은 만약에 나 좀 쓰기 어렵다

뭐부터 건드려야 될지 모르겠다 싶으면

요 순서대로 한번 해보시는 거를 저는 추천을 드릴게요

첫번째에 목차 작성하고요

그 다음에 원고 작성, 맞춤법 검사 하시고

글 배치, 사진, 요소 섭입하시고

마지막 검토 후에 발행하는 순서대로 하시면

조금 편하게 쓸 수가 있습니다

자 그래서 이것도 보는 게 좋겠죠?

또 이렇게 글만 쓰면은 무슨 말인지 몰라요

저도 이걸 다 경험해 왔기 때문에 바로 보여드리겠습니다

이거는 제가 올리진 않았지만 예전에 원고로 쓴 글입니다

그래서 여기서는 어떤 거냐?

자, 목차 먼저 쓰라고 했는데요

이런 거죠

이런 거, 뜨거운 물로 기름 녹이기

뭐 꼼꼼하게 닦기

뭐 이런 식으로 그냥 간단하게 내가 좀 크게 크게

나는 뭐 시작은 이렇게 중간에 중심 내용은 이런 게 있다

마무리는 이렇게 해야지라고 써주시면 좋습니다

그리고 목차를 쓰셨다

그럼 안에 원고를 작성해주세요

이게 이제 원고인데

그냥 그대로 포스팅 올리기 직전에 글이라고 생각하시면 됩니다

안녕하세요 누굽니다 이제 공감 유도하는 거죠

얼마나 배달음식 먹고 있나

배달용기 깨끗하게 씻는 방법을 알려드리겠다

뭐 이러면서 목차를 하나씩 채워가는 거죠

뜨거운 물로 기름 녹이기

그래서 원고를 작성해주세요

그리고 요거를 전체 복사해서

아까 글자수 어떻게 세야 되냐고 했는데

저는 잡코리아에 글자수 세기라는 기능이 있어 갖고 그냥 그대로 씁니다

여기 보시면은 여러가지 종류가 있어요

글자수 세기 들어오셔가지고 붙여넣기 하면은

여기 공백 포함 몇자 공백 제외 총 몇자 이런 식으로

1000자가 넘는지 금방 알 수가 있죠

부족하면은 다시 쓰면 됩니다

자 그래서 내가 1000자가 넘었어

그러면 맞춤법 검사를 여기서 똑같이 합니다

여기 또 맞춤판 검사가 또 있어요

얘는 500자까지만 되기 때문에 잘라서

이런 식으로 조금씩 잘라서 해주고

이제 틀린 거 이런 식으로 고쳐서 검사 종료하고

요거를 그대로 다시 복사해서 여기다 붙여 놓으시면 됩니다

그러면은 맞춤법 검사가 된 것도 있겠죠

근데 이거 굳이 여기서 안 하셔도 되고

이거 복사해 그 다음에 내 블로그로 가서 포스팅 작성을 합니다

작성할 때 모바일 화면으로 해주시고 붙여넣기

자 그리고 여기도 보면은 자체적인 맞춤법 검사가 있어요

여기 맞춤법 검사 눌러주시면은 알아서 얘가 이렇게 말해줍니다 뭐가 틀렸는지

그럼 여러분들이 보시고 수정하고 싶은거 수정하고

제외하고 싶은거 제외하고 이러면서 맞춰 가시면 됩니다

이렇게만 해도 돼요 맞춤법 검사는

그리고 글 배치를 네 번째로 한다고 했는데

제가 아까 가벼운 글은 중앙 정렬을 한다고 했잖아요

얘는 정보글이라서 그렇게까지 중앙 정렬을 유지할 필요는 없지만

중앙으로 한번 싹 다 정리를 해보겠습니다

전체 선택해주고 중앙 정렬 해준 다음에

자 모바일 화면에서 제가 아까 끊긴다고 했죠?

비율이 이상하다, 글 배치의 정렬이 이상하다 이게 보이잖아요

그러면은 바로바로 이런 식으로 이상하지 않게

이거는 보통 2 ,3줄 한 다음에 한줄씩 띄워주는게 좋아요

너무 붙어있으면은 되게 읽기 불편하거든요?

가독성도 좋아야 하기 때문에 여러분들이 보시면서

아 뭐 이정도면 끊으면 돼!

이거를 좀 계속 연습을 하시긴 해야됩니다

뭐 이러면서 구분선도 한번 넣어주시고 인용구도 한번 넣어주시고

이런식으로 바꿔주시면 됩니다

그래서 글 배치까지 다 했다

그럼 글 배치 이후에 사진을 삽입해 주시면 됩니다

여기 아까 제가 말씀드렸던 라이브러리 글감

이런 데 클릭하시면은 이건 무료로 쓸 수 있긴 해요

별로 추천은 안 드리는데

가능하면 내 사진을 넣는 게 좋겠죠

이런 식으로 넣어 주시면 됩니다

자 넣었다 넣었으면은 마지막으로 검토를 해봅니다

아까 제가 모바일 화면으로 먼저 정렬을 한 뒤에

그 다음에 PC 화면에서도 괜찮은지 확인을 해보라고 했죠

썼어, 썼다고 칠게요

그러면은 아래에 있는 버튼을 눌러서 모바일 PC로 바꿔줍니다

제일 넓은 게 PC에요

PC 화면에서도 글 배치가 이상하지 않는지를 봐주시면 됩니다

그리고 발행 끝!

포스팅도 그렇게까지 어렵지 않죠

이렇게 하면은 포스팅 쉽게 쓸 수 있다

여러분들이 나중에 1부터 6까지 다 한 번에 하는 게 아니라

그냥 어떤 날에는 목차만 작성해서 냅두고

다음 날에는 원고 작성해보고

그 다음에 맞춤법 검사해서 좀 남겨놓고

이런 식으로 좀 분할해서 하는 게 훨씬 쉽습니다

여러분들 괜히 이제 전부 해야 된다라고 그 책임감을 갖지 마세요

그냥 내가 시간 되는 대로 조금씩 해서

안 힘들게 포스팅을 발행한다라고 생각하는 게 훨씬 마음이 편합니다

그래서 오늘의 강의는 여기까지고요

여러분들에게 챌린지 숙제를 내드리려고 합니다

첫 번째는 제가 이전 챌린지에 목차를 좀 작성해달라고 부탁을 드렸는데

이전에 작성한 목차 있잖아요

그거 보고 어울리는 제목 한번 지어 보세요

딱 한 줄로 쓰셔도 되고

내가 보기엔 이게 좀 노출이 잘 될 것 같아 라고

이제 좀 생각을 하셔가지고 해보셔도 됩니다

일단 한번 지어 보기 이게 첫 번째고요

두 번째는 제목 목차 인사말 마무리 인사까지 적어두고

포스팅 임시 저장을 한 다음에 화면 캡쳐를 저에게 첨부해 주세요

근데 중요한 거 절대 발행하지 말기

절대 발행하시면 안 됩니다

왜냐하면 제가 좀 한번 보고

눈에 띄게 이거 정도는 고쳐줬으면 좋겠다는 건

좀 간단하게 말해드릴 예정이라서

그냥 내가 이렇게 썼어요

이것만 이제 화면 캡쳐해서 보여주시면 좋을 것 같습니다

여러분들 제가 기본 규칙 말해드렸잖아요

이거 맞춰서 한번 잘 써보시면 좋을 것 같습니다

그래서 이렇게 3주차 2강은 끝났고요

저는 또 4주차 1강에서 기다리도록 하겠습니다

감사합니다

﻿안녕하세요

9주완성 디지털 노마드 6주차 1강을 시작하도록 하겠습니다

저번 강의에서는 인스타에 대해서 좀 배웠는데

오늘은 인스타 빠르게 성장하는 방법에 대해서 좀 배워보려고 합니다

오늘도 좀 목차가 여러 개가 있는데

내용은 그렇게까지 어렵지 않으니

천천히 들으시면서 보시면 될 것 같습니다

일단 제가 인스타에 대한 확장성이나 이런 장점들을 설명드리긴 했지만

사실상 현재 상황에서는 제가 봤을 때 인스타는

약간 진입하기 좋은 시장은 아니라고 생각합니다

그래서 현재 인스타가 어떤지를 먼저 보면 좋을 것 같은데요

현재 인스타는 일단 숏폼이 활성화됨으로부터

정적 콘텐츠에 대한 관심도가 하락이 되었습니다

숏폼이라고 하면은 틱톡, 인스타 릴스, 유튜브 쇼츠

이런 거를 이제 숏폼이라고 합니다

60초짜리 영상을 말하는 거고요

인스타 같은 경우에는 주로 원래 릴스가 나오기 전까지는 피드

우리가 그냥 사진 올리는 거

그쪽이 이제 주 콘텐츠였는데

숏폼이 생기고 릴스에 집중하고 그쪽으로 수익이 몰리면서부터

인스타도 약간 피드보다는 릴스를 훨씬 더 많이 밀어주고

알고리즘에 띄워주는 추세가 계속 잇따르고 있습니다

그래서 지금은 이제 보통 우리가 숏폼이라고 말하면

틱톡, 인스타 릴스, 유튜브 쇼츠 이렇게 세개를 말하는데

여기 보시면 네이버랑 카카오도 숏폼을 강화하려고

굉장히 노력을 하고 있다는 거죠

그만큼 숏폼이 지금은 대세다 라는 걸 좀 인지를 하셔야 될 것 같습니다

그래서 두 번째로는 유료화 예정으로 혼란스러운 시기가 예측됩니다

요거 우리나라까지는 언제 올진 모르겠는데

벌써 이제 유럽 국가에서는 유료 구독 서비스를 하려고 준비하고 있습니다

제가 들은 바로는 우리가 유튜브 프리미엄 구독하는 것처럼

인스타에서도 프리미엄을 쓰지 않으면 광고를 띄워주는 형태나

이런 형태가 좀 나올 거라고 예측을 좀 들었습니다

그래서 원래 공짜로 보던 거를

갑자기 돈 내고 없애서 봐야 된다 라고 하면은 당연히 반발심도 있고

지금 상황으로서는 인스타가 너무 활발한 플랫폼은 아니라고 생각합니다

저는 이제 인스타를 가장 주로 하니까

제가 이제 긴밀하게 좀 보고 있는데

제가 좀 피부로 느껴지는 거는

인스타가 가면 갈수록 영향력이 조금씩 사라지는 기분이 들고

예전에 우리가 페이스북 좀 사그라들 때 쯤에는 거의 광고밖에 없었거든요

그런 식으로 요즘에 인스타 봐도 광고가 거의 많고

약간 예전에 페이스북을 보는 느낌이 들기도 합니다

그런 와중에 약간 민심이 조금 안 좋은 와중에

유료화 예정이라고 까지가 하니까

약간 조금 더 흔들릴 가능성이 있죠

좀 떠나실 수 있는 분들도 많을 것 같습니다

그리고 마지막으로는 알고리즘을 기다리기보다는

직접 나서야 할 때라고 저는 생각을 합니다

여기 두 개가 보이는데

제가 계속 설명드린 거는 왼쪽이 현재고 오른쪽이 과거입니다

근데 제가 계속 말할 때는 오른쪽이 정말 지금 봐도 좀 부끄럽다

조금 어디 내놔도 약간 부끄러운 그런 콘텐츠다 라고 하는데

사실상 알고리즘을 탄 거는 오른쪽입니다

자 여기 보시죠 도달률

얘는 내가 열심히 예쁘게 캐릭터도 만들고 대표색도 하고 구성도 잘 짰지만

19000, 도달한 계정이 약 2만 정도밖에 되지 않습니다

그리고 요거 링을 좀 잘 보셔야 되는데

팔로워가 아닌 사람이 2500명 정도밖에 보지 않았습니다

근데 여기 오른쪽 보시면은 30만을 도달했는데

내 팔로워가 아닌 사람이 29만 명이죠

이게 노출 탐색 탭에 엄청 떴다는 얘기입니다

내 팔로워보다는 탐색 탭에서 들어온 사람들이 훨씬 많다

그러면은 요거는 어떻게 보면 잠재고객이란 얘기죠

잠재 고객이 29만 명이나 들어왔다 라고 볼 수가 있습니다

그래서 요거는 이제 오른쪽은 알고리즘을 탈 때

왼쪽은 알고리즘을 타지 않는 현재 라고 볼 수가 있습니다

그래서 내가 잘한다고 되는 게 아니에요

내가 멋진 콘텐츠를 만든다고 해서

알고리즘에 띄워주는 건 아니다 라는 걸 좀 알아 두셨으면 좋겠고요

그리고 인스타는 알고리즘의 변화가 굉장히 빠릅니다

그래서 한번 탔을 때 좀 잘 타고 가면은 어느 정도 효과를 낼 수 있지만

그걸 한번 타기 위해서 기다리는 과정이 너무나도 깁니다

저도 이렇게 오른쪽에서 한 번 탔을 때를 제외하면은

거의 이제 1년 반 이상은 한 번도 알고리즘을 타지 못했습니다

평균적으로 2만, 3만 정도 나오는 것 같아요

그리고 노출이 안 된다는 얘기죠

내가 아무리 팔로워가 있고 뭔가 콘텐츠가 재밌어도

외부에서 들어오는 잠재 팔로워가 없기 때문에

계정 성장도 조금씩 느려지고 있는 것 같습니다

그래서 알고리즘을 기대하기보다는 내가 직접 나서야 할 때라고 저는 생각합니다

현실적으로 인스타에서 빠르게 성장을 하기 위해서 어떻게 해야 되냐?

좋은 콘텐츠, 내 콘텐츠가 좋아

그럼 기다리면 띄워주겠지? 라고 하는 희망고문은 하지 마시고

성과가 나올 때까지 무작정 기다리는 것도 하지 마시고

광고라는 기능을 적극적으로 활용을 해보셨으면 좋겠습니다

인스타는 다른 플랫폼에 비해서 조금 더 가볍게 광고를 좀 돌릴 수가 있어가지고

오늘은 좀 광고에 대해서 한번 얘기를 해볼까 합니다

보통 이제 광고 돌리는 걸 안 좋게 생각하시는 분도 있는데

저는 필요하다면 광고 돌리는 게 훨씬 더 효율적이고 이득이라고 생각합니다

자 그래서 광고를 어떻게 돌려야 되냐?

일단 여러분의 콘텐츠, 오리지널 콘텐츠가 최소 9개 이상일 때

저는 사실 9개보다는 더 많았으면 좋겠습니다

최소한 15개에서 20개 정도면 더 좋을 것 같아요

그리고 어떤 것을 광고를 돌려야 되냐?

내 오리지널 콘텐츠 중에서 가장 반응이 좋은

좋아요 댓글 저장수를 다 총합해서

가장 반응이 좋은 게시물 top3를 하나 돌려봅니다

그래서 이 3개의 콘텐츠를 3일간 1일 지출 1만원 아래로 한번 돌려보시는 거예요

이건 이따 설정 보시면은 어떤 얘기인지 아실 수 있습니다

그래서 이렇게 3일간 돌려봤을 때

가장 효율이 좋은 한 개의 콘텐츠를

1일 지출 1만원 아래로 7일 이상 한번 돌려보세요

그리고 인사이트를 보고 이게 효율이 좋은 광고인지 팔로우가 많이 늘었는지

이런 거를 한번 체크할 수가 있겠죠

자 그래서 제가 직접 광고를 실행하는 걸 보여드릴 겁니다

나의 피드를 들어가서 우리 비즈니스 계정으로 만들었잖아요 프로페셔널로

그래서 여기 아마 들어가시면은

거기 이제 내가 광고 돌리고 싶은 피드에 들어오시면은

인사이트 보기 옆에 게시물 홍보하기라는 게 있습니다

게시물 홍보하기를 누르시고요

그 다음에 우리의 목표

우리는 프로필 방문객을 늘려서 팔로우를 유도하는 거죠

그래서 프로필 방문 늘리기를 선택하고

타겟 얘는 그냥 자동으로 설정하시는 게 좋습니다

다른 것도 뭐 만드셔도 되는데

제가 봤을 때는 그냥 자동으로 하시는 게 가장 효율적이고

잘 타겟팅 해주시는 것 같더라고요

그래서 선택하고

여기서 아까 제가 말했던 1일간 얼마 지출할 건지 있잖아요

이게 이 부분입니다

그래서 우리는 3일 동안 이 부분을 보시면 총액입니다

이제 여기 예산 보시면 1일이라고 써 있잖아요

1일 만원 아래 이 정도로 3일간 한번 돌려볼 겁니다

그래서 기간 3일 예산 만원 정도 총 도달수

이거 이제 노출이 강제적으로 된다는 소리예요

그리고 다음 눌러갖고

이렇게 광고 검토까지 나온 다음에 게시물 홍보하기를 누르면은

3,4시간 보통 그냥 아무 문제 없는 게시물이면

3,4시간 뒤에 바로 광고가 돌아가기 시작합니다 3일동안

자 그리고 여기다가 이제 여러분들이 결제하는 거

이제 이런 거 다 등록하시면 되고요

그리고 총 이제 부가세 포함해서 총 3만원 정도 나갈 거다 이것도 있고

여러분들이 광고 미리 보기도 할 수 있습니다

보통 피드를 많이 보니까 피드로 광고가 뜨면은

이렇게 인스타그램 프로필 방문 뜨잖아요? 이렇게 뜰 거다

그래서 사람들이 내 거를 강제적으로 좀 시청을 하고

재밌을 때 내 프로필로 방문을 하시겠죠?

이런 식으로 유도를 할 수 있습니다

그래서 한 3개 정도를 가볍게 돌려보시고

이후에 가장 효율이 좋은 거 하나만

7일 동안 돌려보시면 좋을 것 같다 라는 얘기를 좀 하고 싶습니다

자 그리고 여러분들이 광고를 직접 돌려보는 일이 거의 없을 거예요

그래서 궁금한 점이 있을 겁니다

그래서 가장 좀 여러분들이 궁금해할 것들을 두 개를 좀 가져왔는데요

광고할 때마다 다른 콘텐츠를 돌려야 하나요? 라는 질문이 있을 것 같습니다

광고 하나 했으니까 이제 얘는 좀 사용 기간이 끝났다라고 생각하시는 분도 있을 것 같은데

아닙니다

제가 보기에는 조금씩 다른 게시물을 돌려보면서 효율이 좋은 콘텐츠 찾는 건 괜찮아요

근데 그거랑 별개로 실제로 7일 이상 광고를 돌리는 거는

가장 효율이 좋은 콘텐츠 여러 번 똑같이 돌리는 걸 추천합니다

저도 광고를 돌릴 때 딱 하나만 돌려요

제일 효율이 좋은 거

그러면 똑같은 돈을 쓰더라도 훨씬 유입률도 많고 팔로워 수도 많기 때문에

차라리 그렇게 유입을 해서 내 나머지 게시물을 보게 만드는 유도를 하는 게

더 훨씬 좋습니다

그리고 두 번째 광고 돌리면 팔로워가 느니까

근데 광고 돌리면 팔로워 늘잖아요?

그러면 아직 게시물이 좀 적은데

빨리 팔로우 늘리고 싶어서 그냥 돌리면 안 될까요? 라고

질문을 하실 수도 있을 것 같습니다

근데 저는 다른 생각

여러분들이 좀 장기적으로 보셔야 됩니다

자, 여러분 3자의 입장에서 한번 내 계정을 볼게요

내가 한 9개밖에 없어 9개도 안 돼

한 3개 정도 게시물이 올려져 있어

근데 광고로 봤는데 너무 괜찮아서 프로필 들어왔는데 3개밖에 없어 콘텐츠가

그러면 팔로우를 과연 하게 될까요? 약간 애매하겠죠?

뭔가 너무 미래성을 보기에는 조금 부족한 감이 없지 않아 있습니다

그런 것처럼 결국에 광고를 통해 콘텐츠를 보고

나를 팔로우하게 만드는 거잖아요

근데 적은 게시물은 신뢰도 충족도 못하고 돈만 날리는 겁니다

여러분들이 그냥 공짜로 보여주는 거예요 얻는 것도 없이

그래서 그냥 돈 쓰지 말고

충분히 내 오리지널 콘텐츠가 생산된 이후에 광고를 돌려라 라고 말씀을 드려서

최소 9개 정도는 만들고 돌려보자 라는 의견을 드렸습니다

자 그래서 광고 효율 뭐가 좋냐 라고 이제 모르잖아요

저는 여기만 봅니다

이제 광고를 돌리면은 광고를 통해서 발생한 결과를 볼 수가 있는데

여기 상태 여기 프로필 방문당 비용이 있는데 여기서 보시면 됩니다

요거는 이 게시물을 통해서 광고를 돌렸을 때

한 명이 들어오는 유입이 되는 돈이 171원이다 라고 볼 수가 있고요

얘 오른쪽을 보시면은 200원이나 나갔죠

조금 더 얘가 효율이 나쁘다 라는 걸 볼 수 있습니다

이것도 지금 제가 조금밖에 안 돌려서 효율이 높지가 않은데

거의 뭐 이제 100원대 이하로 떨어지면은

광고 돌리기 정말 좋은 게시물이다라고 저는 판단을 하고

그래서 이것도 좀 나쁘지 않은데

그래도 한 100원대를 한번 찾아보시는 연습

그래서 이거죠 조금씩 다른 게시물 돌려본다는 게

이거 효율 찾으려고 하는 겁니다

그래서 이거 방문당 비용이나 여러 가지 인사이트를 보시면서

내가 원하는 주 고객층들 주 잠재 고객층들이 오고 있는지를 보시면 될 것 같습니다

자 그리고 다음은 새로운 홍보 채널 확장하기 입니다

일단 내가 인스타그램 채널 한 개 유지가 어렵지 않아

그러면 두 개로 확장할 때가 왔다고 저는 생각을 합니다

자 그럴 때는 이제 광고비가 들지 않는

나만의 홍보 채널을 만들어야 될 때가 왔다고 보는데요

자 여러분들이 홍보 채널을 어떻게 다른 걸로 만들 수 있냐?

지금까지 배웠던 블로그, 이제 앞으로 배울 유튜브,

또 아니면은 타 플랫폼 이거를 운영하셔도 될 것 같습니다

블로그를 홍보 채널로 하겠다 하면은

주 고객이 뭐 20, 30대 여성이나 정보성 콘텐츠면은 훨씬 더 효율이 좋고요

유튜브 같은 경우에는 10대부터 50대, 60대까지 글로벌 외국인도 포함이 되죠

남녀 일상, 정보 약간 유튜브가 가장 대중적이긴 합니다

운영을 유지하기 좀 귀찮고 어려워서 그렇지

가장 대중적으로 조금 홍보 채널하기 좋은 플랫폼이긴 합니다

세 번째, 나는 좀 특이한 사람들이 모여있는 곳에 있어야 돼

나는 완전 부업이야 아니면 좀 다른 장르야 라고 하시면

크몽으로 가셔도 되고 포스타입이라고 칼럼 판매하는 데로 가셔도 되고

라이브 방송에 집중하셔도 되고

틱톡이나 이런 플랫폼, 숏폼으로 옮기셔도 됩니다

그래서 내가 운영하는 콘텐츠의 그런 색깔을 잘 보시고

가장 잠재고객이 많을 것 같은 곳으로

하나 더 홍보채널을 마련해보셨으면 좋겠어요

근데 이거 어렵잖아요 두 개를 어떻게 운영해요?

한 개도 좀 어렵긴 했어요

근데 두 개는 또 두 배로 힘들잖아요? 라고 할 수 있는데

그게 아니라 이제 콘텐츠 그대로 형태만 바꿔서 업로드하면 좋겠습니다

내가 인스타그램에서 A라는 주제로 업로드했다

그러면은 블로그에서도 A라는 주제로 글

이제 콘텐츠 형태만 바꿔서 업로드하는 방법을 사용해보셨으면 좋겠습니다

이거에 대한 걱정이 많아요

사람들이 내가 똑같은 소재로 똑같은 이야기를 하고 있다는 거를 알지 않을까요?

뭐 근데 알아도 상관없죠 내 맘이니까 내가 올리겠다는데 무슨 상관이죠? 그쵸?

그리고 팔로워, 사람들이 나의 모든 콘텐츠를 보는 건 아닙니다

여러분들의 진짜 팬이라고 해도

인스타만 보시는 분도 있고 유튜브만 보시는 분도 있습니다

저도 거의 1년 반 넘게 유튜브도 하고 인스타도 하고 블로거도 하는데

가끔 가다가 뭐 인스타만 봤는데

어? 유튜브도 하시는지 몰랐네요 하는 댓글이 생각보다 좀 많이 오거든요?

그래서 생각보다 사람들은 나에 대해 그렇게까지 깊게 관심이 없는 편이다 대체로

그래서 여러분들이 똑같은 콘텐츠 주제에 올려서 하는 거 상관없다

그리고 이제 이 얘기를 좀 해볼게요

소재가 떨어져도 도움을 받을 수 있어서 부담이 적다

이게 무슨 말이냐?

여러분들이 유튜브랑 인스타 두 개를 운영한다고 했을 때

같은 주에, 같은 시간에 인스타도 올리고 유튜브도 올리고 이런 게 아닐 거란 말이죠

이럴 수도 있지만

그래서 ABCD가 인스타에 있어

그래서 유튜브에서도 ABCD로 옮겨도 되지만

B, A, C, D 뭐 이런 식으로 그냥 내 맘대로 순서대로

필요할 때마다 콘텐츠를 만들어서 쓸 수도 있다

소재도 떨어지지 않겠죠

이미 내가 페르소나에 맞춰서 만들어놓은 콘텐츠가 있으니까

그래서 훨씬 부담이 적어질 수도 있다 라고 말씀을 드리고 싶습니다

그래서 홍보채널을 통해서 채널 링크를 삽입하거나

홍보하면서 유입을 유도하시면 좋을 것 같고요

본 채널이나 서브 채널로

그리고 콘텐츠 돌림판, 제가 방금 말한 거 있잖아요

다른 데서 ABCD 썼던 거, 이제 내가 CDA로 이렇게 쓴다

콘텐츠 돌림판으로 어? 유튜브에 이거 했었는데 인스타에 안 올렸네?

이러면서 어? 그럼 이번주에 이거 올려야지? 하고

간단하게 소재에 대한 고민도 바로 해결할 수가 있다는 장점이 있습니다

그리고 다섯 번째는 꾸준한 소통 활동입니다

인스타 같은 경우에는 단순히 콘텐츠 하나로 잘 되기는 조금 어려운 편이에요

유튜브 같은 경우에는 내가 영상만 재밌게 잘 만들어도

알고리즘 잘 타면 되는 경우가 있긴 한데

인스타는 소통의 기반이 조금 더 강한 플랫폼이다 보니까

하나만, 뭔가 내가 하나로 떡상해서 쭉 이어가기는 좀 어려워 보이긴 합니다

그래서 소통 기반 플랫폼인 거를 다시 한번 인지하시고요

항상 비슷한 컨디션으로 소통을 하려고 노력하시면 좋을 것 같습니다

게시를 올리자마자 한 하루 이틀은 무조건 답글을 달아준다라는

나만의 기준이 있으면 그거를 항상 유지하려고

내가 좀 힘들고 어려운 일이 있어도 그거는 좀 유지하려고 노력한다

약간 이런 식으로 받아들이면 될 것 같습니다

그래서 이런 거랑 어떻게 이런 소통의 종류가 뭐가 있냐?

스토리 24시간에 1회 이상 한 번씩 올려주시고

댓글 반응도 적절하게 해주시고

DM도 주기적으로 확인해주시고

비슷한 계정, 나랑 비슷한 계정을 운영하는 운영자랑

꾸준하게 댓글이나 DM으로 소통하려고 노력하시면 좋을 것 같습니다

비슷한 계정이랑 뭔가 이제 이야기를 많이 하다 보면 서로 서로 얻는 것도 많거든요

그래서 이런 것 때문에 너무 척지진 않았으면 좋겠습니다

그리고 마지막으로는 팔로워 감사 이벤트가 있는데

1만 감사 이벤트 이런 거 많이 봤잖아요?

그런 것처럼 해도 되고

저는 이제 빼빼로 데이나 크리스마스나 이런 거 다가오면은

가끔씩 그냥 뭐 기프티콘 뿌리기도 하거든요

그래서 그런 식으로 좀 내가 여러분들하고 잘 하려고 노력하고 있다는 걸

좀 보여줬으면 좋겠습니다

그래서 오늘의 강의는 여기까지고요

챌린지 설명을 드리려고 합니다

첫 번째는 나의 잠재고객 5명

그리고 앞으로 내가 되고 싶은 워너비 인플루언서가 있잖아요?

그 인플루언서 5명을 팔로우하고 게시글에 댓글을 달아주셔서 캡처해주셨으면 좋겠습니다

DM은 보내지 마세요

저는 개인적으로 저는 어떻게 보면 그 인플루언서 입장에 있잖아요

저에게 가끔 이제 나에게 그런 이전 소통 과정 없이 DM으로 맞팔하고 싶다고 오는데

저는 사실 그런 거 별로 안 좋아합니다

모르는 사람이니까요

모르는 사람인데 나랑 맞팔하고 싶다고 하면은

약간 알게 모르게 거부감이 생겨서 더 약간 좀 조심하게 되는 게 있습니다

여러분들이 그냥 자연스럽게 친구한테 댓글 달듯이

공감 위주로 댓글 달아서 캡처해 주시면 좋을 것 같아요

그리고 두 번째, 만든 기획안이 있잖아요

저에게 기획안을 3개 제출해서 주셨잖아요

그거 기획안, 인스타그램 거를 바탕으로 콘텐츠 절반 제작해 주시면 좋을 것 같습니다

이것도 블로그와 마찬가지로 업로드는 중간에 하지 마시고

진행 상황을 캡처로 올려주시면 좋을 것 같습니다

제가 확인할 수 있게

그래서 6주차 1강은 여기서 끝입니다

여러분들 챌린지 화이팅 하시고

저는 6주차 2강에서 만나도록 하겠습니다

감사합니다

﻿안녕하세요

9주완성 디지털 노마드 5주차 2강을 시작하도록 하겠습니다

오늘은 좀 내용이 많아요

그래서 여러분들이 좀 천천히 짚어 가면서 강의 끝마쳤으면 좋겠습니다

자 일단 목차부터 보겠습니다

오늘 배울 내용의 주제는 인스타 콘텐츠를 어떻게 만드는지에 대해서 인데요

인스타 콘텐츠 종류, 썸네일 만드는 거, 썸네일 중요성

뭐 이런 거를 함께 쭉 전체적으로 살펴보도록 하겠습니다

우선 인스타 콘텐츠 종류에 대해서 부터 배워보겠습니다

인스타는 어떤게 콘텐츠로 있을까요?

인스타는 굉장히 이것저것 많이 있기 때문에

약간 여러분들이 상상할 수 있는 거는

전부 다 콘텐츠로 할 수 있다 라고 생각하시면 되는데

이게 크게 한 6가지로 나눌 수가 있을 것 같아요

사진, 툰, 카드 뉴스, 유머, 리뷰 정보, 기타

이렇게 6가지로 나눌 수 있을 것 같은데

우선 사진, 사진은 여러분들이 뭐 그냥 알다시피

우리가 갤러리에 잘 찍는 사진들이 있잖아요

풍경이나 사람이나 셀카나 이런 거를 보통 사진이라고 저는 보고 있습니다

그래서 보통 인플루언서라고 하면은 이렇게 사진 유형으로 되신 분들이 많겠죠

그리고 두 번째, 제가 지금 수익화를 하고 있는 툰입니다

인스타 툰이라고 부르고

인스타에서만 볼 수 있는 독특한 장르이기도 한데요

생각보다 작가님들이 너무 많습니다

그리고 시작하기 쉽기 때문에 도전하시는 분도 많은 걸로 알고 있어요

뭔가 인플루언서가 되고 싶은데

얼굴이나 내 사생활을 노출하고 싶지 않은 분들이

툰으로 많이 이제 시작을 하시는 것 같더라고요

그리고 세 번째 카드 뉴스입니다

여러분들 이제 탐색탭 둘러보다 보면 이런 거 많이 보셨죠?

이런 거 결국 성공한 사람들이 갖는 6가지 패턴

약간 좀 동기부여 관련해서 카드뉴스가 조금 많은 것 같아요

그래서 이런 거를 보통 카드뉴스라고 부릅니다

카드뉴스는 이름 그대로 카드 형식으로 있는 뉴스입니다

이런 걸로도 콘텐츠를 만들 수가 있다

그리고 다음으로는 유머입니다

약간 인스타도 점점 예전 페북처럼 유머 글이 많고 광고글도 많아지고 있는데

그래도 어쩔 수 없이 누를 수 밖에 없게 만드는 게

바로 이 유머 글이 아닐까 생각을 합니다

대신 좀 장점이자 단점인데

장점은 사람들이 좋아하지만 쉽게 나를 팔로우하기 까지는 좀 어렵습니다

여러분들도 유머 계정 팔로워해서 보지는 않잖아요

그냥 탐색탭에 떠서 그냥 가끔 보는 거지

그래서 유머 계정은 계정 키우기는 조금 어렵지만

그래도 반응 얻기는 좀 좋은 콘텐츠다 라고 저는 보고 있습니다

그리고 다섯 번째는 리뷰입니다

이것도 여러분의 탐색탭에서 많이 볼 수 있을 거예요

근데 이제 좀 유머랑 다른 거는 유머도 비슷합니다

뭐 리뷰 정보도 있을 수 있지만

이런 거 이제 리스트 이제 정보죠

맛집, 남양주 구리 맛집, 이런 거 신상 이런 거죠

이런 거를 그냥 리뷰 정보 콘텐츠라고 저는 보고 있습니다

기타는 그 외에 그냥 여러분들이 내가 이거 올리고 싶어요 올리면

그냥 그게 콘텐츠가 되는 겁니다

사진, 동영상 전부 되기 때문에 사실 제한이 없는 편이에요 인스타는

그래서 인스타 콘텐츠 종류를 선택을 하셔야 될 것 같은데

여러분들이 이미 정할 수도 있지만 만약에 못 정했다 그러면은

이렇게 한번 고려를 해 보셨으면 좋겠습니다

내 콘텐츠, 내 주제, 내 이야기를

사람들에게 가장 잘 보여줄 수 있는 콘텐츠로 선택을 하셔야 되고요

그리고 사람들의 흥미도 높일 수 있는 콘텐츠로 선택을 하셔야 됩니다

같은 콘텐츠, 같은 이야기라도

제가 셀카를 들이밀면서 말하는 것과

툰으로 들이밀면서 말하는 것과 전달력 자체가 다르거든요

그래서 내 콘텐츠는 어떤 매체가 가장 전달력이 높을지

어떻게 해야지 흥미가 가장 높을 수 있는지

이걸 한 번 또 고려해 보셨으면 좋겠습니다

대신 선택할 때 쉬워 보여서 하는 건 안 돼요

왜냐하면 쉬워 보이면 나도 쉽잖아요?

그럼 남들도 쉽습니다

그럼 결국에는 경쟁력이 없습니다

경쟁력을 갖춰야 되는데 여러분들이 처음부터 쉬워 보인다고 시작하면은

생각보다 경쟁력을 갖추기 어렵습니다

탕후루 같은 거죠, 어떻게 보면은

지금 탕후루가 엄청 유행하고 매장 수도 엄청 많아지지만

여러분들도 알잖아요 마음속으로는

겨울이나 봄이 지나면 이것도 이제 유행처럼 사라질 거라는 걸

그래서 내가 탕후루집이 아니라 맛집이 되어야 됩니다

여러분들 잘 기억해 주시고

요거 3개 잘 고려해서 콘텐츠 종류를 선택해 주셨으면 좋겠어요

자 그리고 다음으로는 썸네일 만들기를 보겠습니다

보통 인스타라고 할 때 저는 두 가지 방향으로 보고 있습니다

내가 어떤 썸네일을 만들 거냐

나의 썸네일만 생각하기보다는 나의 피드 느낌이 어떤지를 먼저 보셔야 될 것 같아요

내가 좀 감성을 요구하고

사진첩 같이 사진을 요구하는 그런 피드를 원하는지

아니면 그와 반대로 정보

아니면 개성 위주로 나의 매력을 돋보일 수 있는 거를 피드로 만들 건지

이걸 생각해보셨으면 좋겠습니다

둘 다 하는 건 추천하지 않아요

피드만 봤을 때 예뻐야지

오합지졸이 될 수가 있으니까

둘 중에 하나 선택해주시면 좋을 것 같아요

이게 다양한 콘텐츠를 만드시겠지만

보통 이 두 개 중에 하나를 선택하게 만듭니다

그래야지 여러분들이 처음부터 확정을 할 수가 있어요

갑자기 사진 올렸다가 툰 올렸다가 이러면은

이 사람은 뭐지라는 생각이 들게 만듭니다 다른 사람을 봤을 때

그러지 말고 처음부터 이렇게 확고하게 잘 정해 두시면 좋을 것 같고요

사진이란 감성파는 예시로 이런 분들이 있습니다

딱 봐도 이제 피드 스타일이나 느낌이 비슷비슷하잖아요

사람들이 내 피드를 딱 봤을 때

어? 뭔가 느낌 있네? 어? 멋있네? 예쁘네?

이거를 단번에 느낄 수 있게 해주셔야 됩니다

그래서 감성파 같은 경우에는 사진이나 피드 분위기에 따라서

나의 매력이 증가하는 게 조금 더 높고요

만약에 여러분들이 감성파다

그러면 썸네일에는 글자를 사용하지 않으셨으면 좋겠습니다 여기 보시는 것처럼

여러분들도 그냥 사진만 올리지 여기다가 우리가 아까 유머 계정 같이 봤던 것처럼

이렇게 글자를 쓰진 않죠

그래서 이게 감성 썸네일인데 감성을 유지하셔야 됩니다

갑자기 뜬금없이 글자 있으면 갑자기 없어 보여요

굉장히 없어 보이기 때문에 유지를 잘 하셔야 됩니다

그리고 두 번째로는 이것도 중요해요

이거 은근히 놓치는 분들이 많더라고요

내가 어떤 날은 파란 색깔로 좀 분위기를 내고 싶어

그래서 약간 파란 색깔 보정을 했는데

또 어떤 날에는 약간 주황빛으로 보정을 하고 싶어

그래서 막 이렇게 하면 결국에는 통일성이 하나도 없습니다

그래서 여러분들의 고유 색감, 감성을 계속 피드에 유지시켜 주셔야 됩니다

그래서 이것도 뭐 하나만 보는 게 아니라

제가 그때 예전에 캡처해서 내 거를 한번 넣어보라,

약간 이렇게 말을 했는데

그것처럼 업로드하기 전에 내 피드에 캡처해서 한번 넣어보세요

이전 피드랑 잘 맞게 감성이 유지되고 있는지

그리고 이것도 잘 보셔야 됩니다

내가 이렇게 감성적인 것만 할 수도 있지만 맛집일 수도 있잖아요

근데 중요한 건 이거죠

내가 음식 계정이야 그럼 먹고 싶게 만들어야 되고요

상품이면은 사고 싶게 보정을 하고 피드를 만드셔야 됩니다

이해하셨죠? 같은 사진이라도 채도나 명도에 따라서

분위기가 엄청 달라지는 게 사진이거든요

그래서 내가 처음부터 제대로 나의 콘텐츠는 어떤지 제대로 파악하고

여기 색감이나 감성을 설정을 하셨으면 좋겠습니다

그래서 감성파를 하겠다?

그러면 이것만 한번 주의해 보셨으면 좋겠습니다

사람들의 입장에서 봤을 때

뭔지 몰라, 이게 뭔지 몰라

근데 멀리서 봐도 우와 예쁘다, 어 우와 쩌는데?

약간 이렇게 생각이 들게 만들어야 됩니다

그래야지 여러분들의 콘텐츠가 탐색 탭에 떴을 때도

이게 뭐지 싶어서 사람들이 클릭하게 되거든요

이렇게 생각하게 만들게 하는 게 여러분의 역할입니다

그리고 만약에 나는 보정 기술이 없어

사진 이긴 한데 약간 나는 좀 보정을 못 하는 거 같아 핸드폰으로 아무래도

그럼 그냥 예쁜요리 필터 구매 하는 게 합리적입니다

이게 오히려 시간 잡아 먹을 수 있거든요

괜히 예쁘게 보정도 하는데 감성도 동일하게 맞추는데 너무 오래 걸려

그런 거에 맞추기보다는 차라리 돈을 조금 써서 예쁜 유료필터로 보정하시고

똑같이 유지하는 게 훨씬 더 합리적일 수가 있습니다 시간이나 가격적으로

자 그리고 두 번째 내 피드가 정보랑 개성파다

정보 개성파는 이런 느낌입니다

완전 정보죠

정말 클릭할 수 밖에 없게 만드는 건데

이런 식으로 텍스트를 크게 넣거나

저처럼 개성을 좀 보여주려고 내 캐릭터의 매력을 보여주려고

이렇게 개성파 있게 피드를 구성하는 것도 있습니다

내가 만약에 정보파 스타일이다

그러면은 썸네일에 따라서 클릭률이 달라집니다

썸네일에는 글자를 크게 적으셔야 되고요

아무리 작아도 요렇게 작은사이즈로 봤을 때 글자가 다 읽혀야 됩니다

여러분들이 탐색 탭 봤을 때 정말 디자인적으로 구린 데도

이런 게 클릭할 수 밖에 없게 만드는게 눈에 띄더군요 글자가

그래서 요런 거를 잘 파악하셔 갖고 내 썸네일에도 잘 적응 하셨으면 좋겠습니다

그리고 대표색 사용하기

대표색을 제가 굉장히 강조를 많이 하고 있는데

왜 강조를 하는지 오늘 다시 알려 드리겠습니다

저의 실제 경우인데요

왼쪽은 제가 대표색을 설정하지 않았을 때

있었지만 대표색을 굳이 사용하지 않았을 때입니다

그리고 대표색을 사용했을 때가 오른쪽 요즘에 올리고 있는 거고요

여러분들이 그냥 딱 봤을 때 어떤 게 눈에 더 띄세요?

어떤 걸 더 클릭하고 싶으세요?

저는 그냥 눈에 들어오는 것만이라도 이렇게 오른쪽을 더 선택을 할 것 같거든요

여러분도 오른쪽을 거의 선택을 하고 싶겠죠?

그런 것처럼 썸네일이 중요합니다

보여지는 게 중요해요

내용도 중요하지만 일단 사람들이 클릭하게 만들어야 되는 게 중요하기 때문에

썸네일이 굉장히 중요합니다

대표색을 사용해서 썸네일을 어떻게 만드느냐

이렇게 요소를 한번 분석을 해봤어요

둘 다 다른 콘텐츠지만 템플릿화를 시켰습니다

그래서 저는 보통 인스타툰 콘텐츠를 만들 때

이거는 다 그대로 있어요

그냥 안에 글자 바꾸고 캐릭터 한번 바꾸고 이 정도지

위치를 이동시키진 않습니다

그래서 여기 제목 부분도 똑같이 유지하고

이렇게 카테고리도 바꾸는데

위치랑 색깔 같은 것도 잘 고유의 성격 유지하면서 지키고 있고요

캐릭터도 가운데 두기 이런 식으로 저만의 썸네일 템플릿이 있는 거예요

여러분도 조금씩 만들면서

내 썸네일의 템플릿을 한번 만들어 보시면 좋습니다

이게 피드 통일하는 데도 좋지만 나도 편해요

나중에 그냥 썸네일 만들 때 여기다 글자 적고

그냥 캐릭터 몇 번만 바꾸면 끝이니까

훨씬 더 시간도 절약되고

나도 고민 없이 썸네일 바로바로 만들 수 있어서 좋은 것 같습니다

근데 이제 포토샵을 못 하시는 분들이 있잖아요

포토샵 하고 싶은데 어디서부터 건드려야 할지 모르겠다라는 분들을 위해서

제가 포토샵 없이 썸네일 제작하는 방법을 알려 드리려고 합니다

지금부터는 미리캔버스를 통해서

여러분들이 포토샵없이 돈들이는 거 없이

바로바로 썸네일 만들 수 있는 방법을 알려 드릴 건데요

여기 미리캔버스 들어오셔서 로그인 하시고 바로 시작하기를 눌러 주세요

그러면은 이렇게 빈페이지가 하나 뜹니다

빈페이지가 하나 뜨는데 여기 템플릿 검색하는 데 있잖아요 여기 보이는데

여기서 이제 템플릿 검색을 합니다

유튜브 내려보면 채널아트도 있고 썸네일도 있어요

크기도 알아서 다 지정을 해줍니다

그러면 여기 이렇게 썸네일 예시가 있어요

여러분들 왠지 좀 익숙한 것도 많이 보이시죠?

이거 많이 이용을 하시더라고요

그래서 보시면 여기 왕관 같은 게 있습니다

왕관은 프리미엄이라서 돈을 내고 써야 되는 거고

왕관이 없는 그냥 일반 템플릿 선택하시면 이렇게 내 템플릿이 불러와지는데

여기서 이제 마음대로 다 수정을 할 수가 있거든요

이런 식으로 바꿀 수가 있습니다

그리고 사진 부분도 다 바꿀 수가 있어요

이런 거는 여러분들이 오른쪽 클릭 왼쪽 클릭 눌러보고

왼쪽에 이렇게 하나 요소 선택할 때마다

필터라든지 정렬이라든지 이런 게 다 있어서

여러분들이 하나하나 눌러 보시면서 나에게 맞는 거

나에게 잘 맞는 썸네일 만들어 보셨으면 좋겠습니다

그래서 내 파일도 업로드를 할 수가 있어요

만약에 나는 얘를 넣겠다

그러면은 이런 식으로 넣을 수도 있겠죠

이게 또 적응하기 좀 어려울 수 있어요 처음에는

근데 또 몇 번 하다 보면은 사용방법이 포토샵에 비해서는 정말 간단하거든요

그래서 어렵지 않게 누구나 이렇게 예쁜 썸네일 만들 수가 있다는 장점이 있습니다

지금 여기는 프리미엄이라서 걸려 있는데

프리미엄 걸려있는 거는 삭제하고

왼쪽 메뉴를 보면은 이렇게 요소가 있습니다

요소에서 검색을 할 수가 있어요

요소도 굉장히 많기 때문에 여러분들이 마음에 드는 거 사용하실 수 있고

역시나 왕관 표시가 있으면은 프리미엄이라서 돈 내고 써야 된다 라는 거

알려주시면 좋을 것 같습니다

그래서 무료로 사용할 수 있는 거 골라서 아까 있었던 위치에 조금씩 넣어 주시면 됩니다

그래서 이런식으로 자 만약에 됐다

어 나 다 만들었어

그러면은 오른쪽 상단에 보면 다운로드가 있습니다

다운로드해서 jpg나 png로 해주세요

png는 투명한 배경을 적용할 수 있고

jpg는 그냥 우리가 아는 일반 사진 파일이라고 보시면 됩니다

그래서 여기 지금 프리미어 콘텐츠가 있어갖고 얘는 삭제하겠습니다

이렇게 하면은 고해상도로 다운받을 수가 있는데

여기서 다운로드 클릭하면 썸네일 크기로 썸네일을 다운받을 수 있고요

이거를 계속 사본으로 만들 수가 있거든요

사본으로 만들어서 하나의 템플릿을 그대로 계속 반복해서 사용을 할 수가 있습니다

썸네일 만들기 너무 쉽죠?

이런 거 템플릿 안 쓰더라도

그냥 내가 이 자체에서 요소랑 텍스트

텍스트도 폰트가 진짜 많아요

쓸 수 있는 폰트가 정말 많기 때문에

여러분들이 보시고 마음에 드시는 거 여기도 엄청 많죠?

이것도 프리미엄이 있지 않으면 그냥 무료로 다 사용할 수 있다는 뜻입니다

그래서 여기서 마음에 드시는 거 선택하시고

디자인도 바꿔 보셨으면 좋겠습니다

그래서 포토샵이 없어도 충분히 예쁜 썸네일 많이 만들 수 있다

이 점을 좀 알려드리고 싶었어요

자, 다시 돌아와서

이제 썸네일의 중요성에 대해서 한번 알아보도록 하겠습니다

썸네일이 왜 중요한지 아까도 제가 약간 대표색 이런 걸 보여드리면서 설명을 해드렸는데

그것보다 실제적으로 인사이트 결과를 보면서 한번 말해보면 좋을 것 같아요

자 이건 굉장히 예전 글인데요 도달율이 그냥 높았어요

웬만하면 좀 알고리즘을 잘 띄워주고 있었기 때문에

이렇게 좀 별로인 썸네일이라도 542명이나 좋아했고

4만, 거의 5만까지 도달을 했습니다

근데 하지만 평소 도달율이 이때 시기에 비교하면

평소 도달률의 50% 이상이 떨어졌어요 이 썸네일 하나로

이 내용도 그렇지만 썸네일 하나로

근데 제가 여기서 조금 각성을 해서 썸네일에 신경을 한번 써봤습니다

사람들이 클릭하고 싶게 만들 수 있는 썸네일을 만들려고 노력했어요

지금 보면 조금 그렇긴 하지만

그때 당시에는 노력을 많이 했습니다

그래서 이전 콘텐츠에는 이렇게 그냥 눈에 띄지 않는 썸네일을 만들었는데

그다음에는 요렇게 썸네일에 한번 신경을 썼습니다

내용은 비슷해요 안에 내용은 비슷합니다

썸네일만 조금 신경 썼을 뿐

근데 어떻게 됐나요 결과

지금 거의 542명이 1322명이 되었습니다

그리고 도달 얼마나 되었죠?

6배 이상 도달을 했습니다

진짜 썸네일 하나만 바꿨거든요 저는

근데 6배 이상이나 사람들에게 도달할 수 있었다

이래서 썸네일이 저는 중요하다 라는 걸 말씀드리고 싶습니다

그래서 여러분들도 내용도 중요하지만

썸네일에 조금 더 신경을 한번 써주셨으면 좋겠다는 말씀

이렇게 한번 드리고 싶었습니다

자 그리고 네 번째, 본문글을 작성할 거예요

본문글을 별로 신경 안 쓰시는 분도 있는데

그래도 신경 써주시는 게 좋기 때문에

제가 본문글을 어떻게 쓰고 있는지

어떤 요소가 포함되면 좋은지 한번 얘기해보도록 하겠습니다

자 본문글 인스타는 10컷만 올릴 수가 있어요

동영상 사진 포함해서 피드에는 총 열 개만 올릴 수가 있습니다

그래서 다른 콘텐츠에 비해서 좀 개수가 적어요

그렇기 때문에 본문 글을 활용해야 된다고 저는 말씀을 드리고 싶습니다

본문에는 콘텐츠 내용 요약이나 이모지 활용하거나 해시태그, TMI

이런 것도 여러분들이 써주시면 좋은데

하나씩 보면은 이렇습니다

콘텐츠 요약 이게 본 콘텐츠인데 이것만 보시는 분들 있지만

그냥 요거 이런 피드 같은 건 1분 안에 보고

그냥 본문 열어가지고 본문 읽는 분도 계시거든요

그래서 사람들은 생각보다 이런 거 잘 안 읽어요

나는 되게 신경 써서 만들었는데

사람들이 읽지도 않고 똑같은 걸 질문하거나

내용에 이미 써놨는데 똑같이 질문하거나 이런 게 꽤 많습니다

그래서 사람들이 제대로 읽지 않기 때문에

콘텐츠 내용을 다시 요약해서 본문에도 한번 써달라

이렇게 좀 부탁을 드리고 싶습니다

요약하는 건 어렵지 않죠?

내가 10컷 안에 이런 내용을 담으려고 했고 이런 내용이 담겨있다

요정도만 간단하게 써주시면 좋을 것 같구요

두번째 이모지 사람들 제가 집중 안한다고 했죠?

집중하게 만들 수 있는 건

다른 평문보다는 눈에 확실히 띄게 하는 요소가 있어야 됩니다

그 요소가 바로 이모지인데

여러분들이 이모지 잘 활용해서 중요한 포인트는

이렇게 뭐 손가락 표시나

아니면 1, 2, 3 요런 걸로도 한번 눈을 사로잡을 수가 있겠죠

세 번째 시리즈

보통 인스타툰 일상툰 그리시는 분들 보면은

시리즈물로 가끔 연재 하시는 분도 있는데

시리즈물이 그냥 막 연재 하시는 분도 있지만

중간중간에 다른 것도 연재하시면서 같이 하는 경우도 있는데

찾기 어려워요

그 보는 사람 입장에서는 그 시리즈의 다음 편이나 이전 편을 찾기 어려워 가지고

헷갈려 하시는 분이 있는데

이럴 때에는 해시태그를 이용해서

시리즈는 해시태그를 한번 만들어 보시면 좋을 것 같습니다

이렇게 아무도 안 쓰는 해시태그 하나 만들어 갖고

해주시면은 요것만 눌렀을 때 내 피드만 뜨겠죠?

그럼 사람들이 내 피드에 그냥 자연스럽게 순서대로 시리즈물을 볼 수가 있습니다

읽는 사람이 편하게 만들 수 있는 방법도 있고요

네 번째는 본문 쓸 때 줄을 띄우지 말고

위아래 여유를 주셨으면 좋겠습니다

여기서도 가독성이 중요한데

가독성을 높게 하려면은 어떻게 해야 되냐?

일단 인스타 같은 경우에는 핸드폰으로 보잖아요

근데 핸드폰에 화면이 어떤 사람은 크고 어떤 사람은 좁을 수가 있는데

이걸 모두 만족시키면서 가독성 있게 잘 쓰려면 줄을 띄우지 않는 게 좋습니다

어떻게 하냐면 여러분 카톡 쓸 때처럼

한 줄 쓰고 띄우고 한 줄 쓰고 띄우고 이렇게 보내는 게 아니라

그냥 이렇게 문단 형식으로 구성을 해두는 걸 말하고 싶습니다

왜냐하면 내가 보기엔 여기가 끝이야

그래서 여기서 한 번 띄우고 다시 또 썼어

이게 나한테 똑같이 보일 수도 있는데

어떤 사람은 여기서 끊길 수도 있단 말이에요

그러면 괜히 배열이 이상해져서 오히려 가독성이 떨어지는 글이 될 수도 있습니다

그래서 가능하면 한 문단은 줄 띄우지 말고 쭉 연결해서 쓰시고

한 문단 끝났으면 위, 아래로 여유 주시면 좋을 것 같아요

그리고 다섯 번째, 내가 좀 정적이야

뭔가 콘텐츠가 좀 차분해

약간 그렇다 느끼면 사람들이 그걸 좋아할 수도 있지만

또 나의 인간다운 면모를 좋아하시는 분들도 있거든요

나의 매력 포인트이기도 하고

그럴 때 이렇게 TMI로 한 번씩 방출해 주면서

나도 당신과 똑같은 삶을 살고 있는 사람이다

약간 이렇게 좀 허점을 조금씩 보여주시면 좋습니다

아 이 사람도 나랑 똑같은 사람이구나 이걸 좀 느끼면은

더 오히려 친근감이 생성이 되는 것 같더라고요

자 그래서 이렇게 본문은 다섯 가지를 잘 주의해서

여러분들이 작성해 주셨으면 좋겠어요

다음으로는 해시태그를 한 번 보겠습니다

여러분들 해시태그가 굉장히 중요할 거라고 생각했는데

사실 생각보다 해시태그는 중요하지 않습니다

여러분들이 생각하는 것만큼 해시태그가 중요하지 않는데

왜 그러냐?

이거 왼쪽은 도달률이 낮은 거

오른쪽은 도달률이 높은 콘텐츠의 인사이트 2개 가져왔습니다

근데 내가 도달률이 낮든 높든 상관없이 여기에 뭐가 없나요?

해시태그라는 게 없습니다

자, 노출이 이렇게 많이 됐는데 해시태그로 유입되는 사람은

정작 여기 기타에도 포함이 되지 않을 정도로 작다라는 걸

저는 여러분들에게 좀 알려드리고 싶었어요

그리고 예전에는 해시태그로 여러가지 뭐 탐색도 하고

지금 실시간 현황도 좀 볼 수 있는 느낌이었는데

지금은 어떻게 되었죠?

지금은 이제 인기 게시물이 먼저 보이고 최근 게시물도 찾기 어려워졌어요

그래서 여러분들이 더 이제 해시태그의 중요성이 별로 없다는 거

그래서 그렇게까지 신경을 쓰지 않아도 될 것 같다는 말씀을 좀 드리고 싶고

인기 계정 내가 좀 인플루언서야 내가 좀 구독자 많아

이러면 그렇게 여기에 좀 도움이 될 수도 있지만

내가 신규 계정이면은 오히려 찾기 어렵습니다

그래서 여러분들이 해시태그는 그렇다고 안 쓰라는 말은 아닙니다

어떻게 하냐?

대표 해시태그 3개, 상세 해시태그 5개, 기타 해시태그 5개

이런 식으로 소규모로 한번 해시태그를 작성해보셨으면 좋겠어요

해시태그는 어떤 걸 다냐

사람들이 실제로 검색할 만한 것과

그리고 최대 20개가 넘어가지 않을 정도로 적정하게 삽입을 해주시면 좋겠습니다

그리고 어디에 위치하냐

본문 마지막이나 댓글로 삽입하면 조금 더 깔끔하게 해시태그를 넣을 수가 있겠죠

자 그래서 해시태그를 어떻게 찾냐?

해시태그를 또 뭘 써야 될지도 모르고

대표 해시태그가 뭔지도 잘 모르시는 분들을 위해서

조금 쉽게 해시태그 찾을 수 있는 방법 하나 알려드리겠습니다

자 얘는 미디언스랩이라는 곳입니다

여기서 이제 위에 보시면 해시태그 랩이라는 게 있어요

여기서 한번 검색을 해보겠습니다

내가 인스타툰을 그릴 거야

근데 이거랑 연관된 해시태그가 뭐가 있는지 궁금해 라고 하시면

여기 검색을 해보시면 됩니다

검색을 해보시면 이렇게 리포트가 하나 나와요

여기서 여러분들이 얼마나 영향력이 있는 해시태그인지

만약에 이런 화면이 안 나온다

그러면은 인기 없는 해시태그라고 보시면 됩니다

그건 그냥 가능하면 제외하는 게 좋겠죠?

영향력 이렇게 옆에 부분도 보면

얼마나 영향력이 있는지 그리고 노출이 잘 되는 태그는 어떤 게 있는지

인스타툰 쓰면서 얘도 같이 써주면 노출이 잘 된다라고 알 수도 있고요

반응이 좋은 거, 인스타툰 쓰면서 솔로지옥, 동물, 스케치

이런 것도 같이 써주면은 훨씬 더 반응이 높다라는 것도 알 수 있습니다

그래 갖고 인스타툰을 중심으로 이렇게 다 해시태그라고 보시면 돼요

이거에서 내가 나랑 관련 있는 거 조금 조금씩 골라 갖고 써주시면 훨씬 더 쉽겠죠?

이런 것도 있습니다

이렇게 미디언스랩을 활용해서 해시태그도 찾을 수가 있다는 점 알려드리고 싶어요

자 마지막으로 이제 챌린지, 숙제를 알려드리도록 하겠습니다

챌린지 첫 번째에는 사전 제출한 기획서 있잖아요

제가 그때 한 번에 블로그, 유튜브, 인스타

이거 전부 기획서를 한 번씩 제출해 달라고 했는데

그 기획서를 바탕으로 인스타 콘텐츠 기승전결을 계획하시면 됩니다

근데 저번에 제가 블로그도 목차만 써달라고 했던 것처럼

그냥 인스타도 어떤 내용으로 만들거다 기승전결

가볍게만 써주시면 좋을 것 같고요

두번째, 그리고 여러분들이 기승전결 했다

그러면 각 컷마다 넣을 이야기를 하나씩 채워주시면 좋을 것 같습니다

인스타툰 기획서 제가 예전에 자료로도 첨부를 해드렸었는데

잘 기억 안 나시는 분들을 위해서 잠깐 다시 볼게요

자, 여기 보시면은 이제 컷 표시가 나있고,

그 다음에 어떤 걸 넣을 건지, 그리고 텍스트가 있다면 어떤 걸 넣을 건지,

이런 식으로 간단하게

그냥 여러분들이 눈에 보기 좋게만 잘 만들어 주시면 될 것 같습니다

그래서 이건 툰이라서 툰 이렇게 만들었는데,

사진이라면 그냥 설명 같은 거 있죠?

어떤 사진을 몇 번째에다가 올릴 거다

뭐 이런 식으로도 간단하게 써주셔도 될 것 같습니다

본문 글도 써 주시면 좋을 것 같아요

그리고 제가 썸네일을 오늘 되게 강조를 했는데

여러분들 대표색 정한 거 있잖아요

그래서 대표색을 사용 해서 피드 썸네일 한번 만들어 보세요

만약에 내가 글자를 사용하지 않아 나는 사진이야

그러면은 느낌, 느낌을 대표 색이 나도록 한번 꾸며 주셨으면 좋겠습니다

오늘도 5주차 2강은 여기서 끝이구요

저는 6주차 1강에서 만나도록 하겠습니다

감사합니다

﻿안녕하세요

9주완성 디지털 노마드

2주차 2강 시작하도록 하겠습니다

자 오늘 2주차 2강에는 콘텐츠를 기획을 해볼 겁니다

여러분들이 이제 정했던 페르소나를

어떻게 사용해서 콘텐츠를 기획하는지

한번 알아볼 예정이고요

목차는 총 6개로 되어 있습니다

오늘부터 내용이 좀 길어질 수 있는데

만약에 집중력이 끊어진다고 하시면은

그냥 잠깐 끊었다가

복습한 후에 넘어가시는 걸 추천드려요

하지만 최대한 제가 쉽게 한번 이해하실 수 있도록

잘 노력을 해보겠습니다

자 그래서 첫 번째로는 콘텐츠 기획하기 먼저 해보겠습니다

콘텐츠 기획하기를 할 건데요

콘텐츠 기획하기의 오늘 목표는

여러분들이 정한 페르소나를 기준으로

콘텐츠 기획서를 작성해볼 예정입니다

그래서 어떤 콘텐츠를 기획할 거냐

제가 강의 모집할 때부터 알려드렸던

블로그, 인스타, 유튜브 이렇게 세 개를 기획을 할 예정입니다

좀 많아 보이는데 생각보다 한 번 하면은

그 다음부터는 그냥 줄줄줄줄 잘 쓸 수 있거든요

그래서 한 번만 여러분들이 넘기면 됩니다

그래서 두 번째,

기획서가 중요한 이유를 먼저 알면 좋을 것 같아요

여러분들이 아 그냥 이거 사람들이 좋아할 것 같으니까 만들래요 라고 해서

괜찮은 것도 있지만

사실 기획서를 적으면은 조금 더 디테일하게

어 내가 요 부분 놓쳤는데 생각해보니까 아 이렇네?

그럼 이건 좀 안되겠는데?

이런 경우도 꽤 있거든요

그래서 여러분들이 기획서를 한번 직접 써보면서

어떤 게 나의 페르소나랑 잘 맞는지를

한번 보시면 좋을 것 같습니다

자 그래서 기획서가 왜 중요하냐?

첫 번째로는 콘텐츠 제작 목표를 정확하게 설정을 할 수가 있습니다

기획서를 쓰다 보면은 제가 뒷부분에서 어떤 게 쓰는지 말해드릴 건데

되게 세세하게 하나하나 쓰거든요?

내가 어떤 분을 대상으로 만들 건지,

어떤 주제를 가지고 만들 건지,

어떤 기승전결을 가질 건지

이런 거를 다 세세하게 나누기 때문에

그걸 내가 직접 쓰면서 앞뒤를 맞추는 거에요

내가 생각했을 때는

어 이거 그냥 이렇게 하면 될 것 같은데

생각해보니까 잘 앞뒤가 안 맞네

이런 거를 정확하게 알아볼 수가 있습니다

내가 그냥 상상만 했을 때는 잘 모르겠지만

기획서를 작성하면서 눈으로 보면서

정확하게 페르소나에 잘 맞는지

제작 목표에 잘 맞는지 잘 볼 수가 있습니다

그리고 두 번째 제가 말했죠

페르소나 일치하는지 확인할 수도 있고요

세 번째는 콘텐츠 중심 포인트를 체크가 가능합니다

단순히 아 이거 사람들이 좋아하겠지 해서 만든 거는

중심 포인트가 모를 수 있어요

내가 만들었지만 나도 이 콘텐츠의 중심이 뭔지 모를 수가 있거든요

그래서 처음부터 이 기획서를 짤 때

아 나는 사람들에게 이거를 중심적으로 알려줄 거야 라고

먼저 생각을 하고 나중에 내용을 짜면은

훨씬 더 짜임새 있는 기획서를 만들 수가 있습니다

자 네번째로는 객관적인 콘텐츠 자가 검증 가능이라고 써 있는데

여러분들이 기획서를 작성하면서

내 콘텐츠가 객관적으로 괜찮은지 잘 따라가고 있는지

기승전결이 괜찮은지를 자가검진 할 수가 있습니다

그래서 기획서가 중요한 이유고요

사실 기획서는 여러분들이 한두번 세네번 정도만 하시고

그 이후에는 굳이 내 거는 쓰지 않아도 됩니다

나중에 이제 협업을 하거나 이럴 때는

거의 기획서를 달라고 하시거든요

그럴 때 필요한 부분이라서 한번 예습한다 치고

콘텐츠 기획서 한번 작성해 보셔도 괜찮을 것 같습니다

이후에 안 필요하다고 안 할 수는 없어요

그래서 한 번쯤은 해보는 게 좋습니다

자 그리고 세 번째

바로 기획서 작성하는 법을 해보겠습니다

기획서 여기부터 좀 내용이 많아질 수가 있는데

잘 따라오셨으면 좋겠어요

여러분들이 기획서에 포함되어야 하는 내용입니다

일단 내용이랑 목적이 필요합니다

내가 콘텐츠를 통해서 전하고자 하는 내용과 목적은 무엇인지 정하셔야 되고요

대상, 누구를 대상으로 이 콘텐츠를 누구에게 전할 것인지도

여러분이 타겟팅을 하셔야 됩니다

그리고 세 번째, 주제를 정하셔야 됩니다

콘텐츠의 주제가 뭔지 한 줄로 표현해 보셨으면 좋겠습니다

뭐 이런 사람에게 이런 내용을 전달하는 것이다

이런 식으로 그냥 한 줄로 간단하게 써보셔도 괜찮을 것 같습니다

그리고 네 번째, 러닝타임

이것도 잘 처음에 모르시는 분도 있어요

그냥 막 이거 다 넣고 이것도 넣고 하면 되겠지 하다가

그냥 막 만들면은 처음 영상인데도 20분씩 막 넘어가거든요?

그러면 편집하는 것도 너무 힘들고

나도 지치고 중심 내용도 파악하지 못해서

열심히 했는데 이도저도 아닌 경우가 될 수가 있습니다

그래서 여러분들이 꼭 러닝타임은 적어두셔야 됩니다

미리 예상을 하셔야 돼요

그래서 영상은 분으로 적어두시고

인스타 같은 경우에는 컷수로 정해두시고

블로그는 글자수로 미리 정해두시면 됩니다

보통 이제 블로그는 기준을 잘 모르셔서 제가 말씀드리자면

블로그는 대략 그냥 짧은 글 정도가 1000자 정도라고 생각하시면 됩니다

자 그리고 기승전결

여러분들의 콘텐츠에 기승전결이 있어야 됩니다

그래서 어떻게 시작을 하고

어떻게 중심 내용을 보여주고 어떻게 마무리를 짓는지

이것도 잘 녹여가지고

스크립트 형태로 작성해보시면 좋고요

여섯 번째로는 제작 형태의 흐름입니다

여러분들이 영상을 어떤 분위기

어떤 느낌으로 제작할지

또 나만의 템플릿 요소가 있다면은

첨부해서 함께 보여주면 좋습니다

이게 내가 머릿속에 상상하는 거랑

다른 사람한테 보여줬을 때

그게 일치가 잘 안 될 수 있거든요

그래서 최대한 시각적으로 뭔가 표현해주시는 게

훨씬 소통하기가 편합니다

기타 부분에서는 참고 링크

여러분들이 아, 내 영상에는 아직 없는데

이런 분위기, 이런 영상을 참고해서

이런 느낌으로 한번 만들어 볼게요 하면서 참고 링크를 주거나

레퍼런스를 참고해주시거나

이런 거를 다 첨부해 두시면 훨씬 좋습니다

글만 표현하면은 나는 이렇게 해서 괜찮다 생각했는데

그 사람들은 내 머릿속을 잘 모르시니까

어 이거 좀 이상한데요 할 수가 있단 말이에요

그래서 최대한 여러분들이 시각적으로 보여주시는 것도

좀 중요하게 보셨으면 좋겠습니다

자 그래서 이것들을 한번 포함해서 적어야 된다라고

가볍게 알아두시면 좋을 것 같고요

그래서 이 요소들로 기획서를 한번 같이 작성을 해보겠습니다

자 기획서 작성할 때는 어떻게 해야 되냐

여기 아까 말씀드린 일곱 가지 형태를 하나하나 좀 따져보겠습니다

첫 번째로 콘텐츠 제작 목적과 대상을 정해야 되는데요

여기는 간단합니다

어떤 대상에게 어떤 목적으로 어떤 콘텐츠를 제작하는지

그리고 내가 이 콘텐츠를 통해서 전하고자 하는 내용과

목표하는 효과는 무엇인지 라고 잘 적으셔가지고

결론적으로는 이거죠

누군가가 내 콘텐츠를 보고 어떤 걸 하고 싶다는 생각이 들게 하고 싶다

여기를 한번 채워봤으면 좋겠습니다

자 그리고 이렇게 목적과 대상을 정했다면은

주제를 한번 정해보면 좋을 것 같아요

처음에 주제 제가 아까 짧게 쓰라고 했잖아요

한 줄에서 두 줄 정도로 아주 간단하게

요약해서 말한다 라고 보시면 될 것 같습니다

그냥 00이의 00하는 이야기 정도로 표현하셔도 될 것 같아요

자 그리고 두 번째 주제 어떻게 정하냐

목적과 대상이 맞춰서 공감대를 형성해야 됩니다

여러분들 타겟층이 어떤 분인지 모르겠지만

20대면 20대, 30대면 30대

그 나이대별로 공감할 수 있는 게 있잖아요

그래서 그거에 따라서

어떤 공감대를 형성할 수 있는지를 잘 파악하셔가지고

그 요소를 녹이셔야 됩니다

그리고 세 번째, 여러 가지 주제를 담지 않았으면 좋겠어요

한 영상에는, 한 콘텐츠에는 딱 하나의 주제나

만화도 한 두 개 정도만 넣으셨으면 좋겠습니다

여러 가지 알리고 싶은데

차라리 짧게 짧게 쪼개서 하나씩 만드는 게 훨씬 더 좋아요

그래서 최대한 하나의 콘텐츠에는

심플하고 단순하게 한 두 개의 주제만 넣자

한두개도 좀 많습니다

하나만 넣었으면 좋겠습니다 저는

그리고 네 번째, 이것도 중요합니다

초등학생도 이해할 수 있는 수준인지 확인하셔야 됩니다

여러분들이 이게 콘텐츠를 제작하면서

여러분들은 그 중심 안에 있잖아요

내가 항상 그 콘텐츠를 접하고 밀접하게 관련 있고

항상 새로운 정보를 받는데

그게 나에게는 너무 당연하지만

다른 사람한테는 당연하지 않단 말이에요

그냥 아예 처음 보는 문제일 수도 있단 말이에요

그래서 여러분들이 항상 초등학생도 이해할 수 있는 수준인지 봐야 돼요

내가 막 이것저것 알려주고 싶어서 여러가지 어려운 얘기를 했어

근데 나는 이미 알고 있어갖고 쉬운데

새로운 사람들은 처음 듣는 이야기라서

이 콘텐츠의 단점이 어려우면은 나가요 사람들이

내가 이제 아무리 좋은 정보를 줘도

그냥 딱 봤을 때

아 어렵네 싶으면은 그냥 바로 나가버리시거든요

그래서 여러분들이 공을 얼마나 들이던 상관없이

그냥 다 날아갈 수 있으니까

여러분들의 그런 고급적인 심화적인 이야기는

차라리 유료 콘텐츠로 넘어가시고

처음부터는 아주 초급,

아주 기초적인 정보나 이야기 정도만 하시는 것을 추천드립니다

세 번째 러닝타임인데요

러닝타임은 콘텐츠 예상 제작 길이라고 보시면 됩니다

영화도 러닝타임 몇 분이다 이렇잖아요

그냥 이제 콘텐츠 길이다라고 보시면 될 것 같습니다

영상이면 분으로 표시하고

인스타 면 컷, 블로그는 글자수로 기준해서 표시하시면 좋습니다

자 그리고 러닝타임을 정하시면은

그 다음에는 러닝타임에 맞춰서 구성을 기획하셔야 됩니다

나는 한 8분짜리를 만들 거니까

8분 안에 이런 이런 내용을 담아서 이렇게 만들어야겠다 라고

잘 스크립트를 쓰시면 됩니다

이게 생각보다 진짜 실제로 콘텐츠를 만들어 보면은 부족하거든요

내가 하고 싶은 말은 너무 많은데

생각보다 제한적이라서

여러분들이 하다가 어, 생각보다 내가 말이 너무 많나?

정보가 왜 이렇게 많지라는 생각이 들 수가 있어요

그래서 이거를 좀 연습을 많이 해보셔야 됩니다

8분 안에는 한 이 정도 내용 들어가면 8분이 되는구나

뭐 이 정도 들어가면은 8에서 9컷 정도가 들어가는구나

이거를 아시고 구성 기획을 하셔야 됩니다

그래서 내가 전하고자 하는 내용이

러닝타임에 전부 들어갈 수 있는지를

대충 이제 화학하시는 연습을 계속 해야 돼요

이거는 지금 몰라도 됩니다

이거는 처음 할 때 알 수가 없어요

여러분들이 한번 기획서를 열심히 작성해보시고

실제로 콘텐츠를 만들어 본 다음에

천천히 파악하시는 게 맞습니다

그리고 네 번째, 스크립트랑 목차를 구성해야 됩니다

여기서 러닝타임을 정했으면은

이 러닝타임에 맞춰서 스크립트를 작성하기 시작할 건데

스크립트는 콘텐츠의 시작과 끝을 정해야 됩니다

확실한 기승전결이 있어야 하고요

시작 부분은 보통은 공감 유도로 하는 게 좋습니다

만약에 정보나 다른 그냥 이야기라도

어쨌든 중심 내용을 들어가기 위해서는

그 부분에 공감할 수 있는

공감대를 항상 만들어놔야 되거든요

그래서 시작은 항상 공감 유도를 하시는 게 좋습니다

나의 경험, 고민 등으로 시작하시는 거 좋아요

예를 들면 이런 거죠

여러분도 이런 고민 있지 않으세요?

저도 항상 이것 때문에 고민이었어요

저도 항상 이런 적이 있었어요 라면서

좀 공감을 유도하면서 궁금증을 불러일으키는 거죠

세 번째는 중요한 부분은

번호표나 객관식으로 표현하는 거를 저는 좋아합니다

왜냐하면 보통 제가 정보 콘텐츠를 좀 많이 보긴 하는데

이렇게 번호나 객관식으로 딱딱 표현해주지 않으면은

막상 기억하려면은 뭐가 중요했는지 잘 모르거든요

그래서 여러분들은 만약에 정보를 제공한다 라고 하시면은

어쨌든 정보 전달이 잘 돼야 되잖아요

그래서 그거를 위해서

여러분들이 한 번 더 배려를 해준다고 보시면 될 것 같습니다

자 그리고 네 번째,

마무리에는 한 번 더 세 줄 요약 등으로 정리를 해주셨으면 좋겠어요

어떤 콘텐츠든 그냥 한 번 더 저는 요약해주는 걸 좋아합니다

왜냐하면 여러분들이 콘텐츠를 제작하면서

이거는 경험해서 알 수가 있는데

사람들은 잘 읽지 않습니다

여러분들이 1에서 100까지 다 썼어

근데 사람들은 사실 1하고 100밖에 잘 안 봐요

그 중간에는 그냥 휙휙 넘긴단 말이에요

그래서 그 중간에 계속 이탈하지 않게

그것도 유지하려고 많이 노력을 하셔야 되는데

어쨌든 사람들은 꼼꼼히 잘 보지 않습니다

내가 어떤 내용을 막 넣어도

결국엔 어려우면 나가고

강조도 안하면은 나가고 이러기 때문에

나중에 한 번 더 세 줄 요약해주세요

사람들이 이제 쇼츠 같은 거 보면은

너무 자극적인 콘텐츠에 길들여져 갖고

긴 건 잘 못 봅니다

그래서 여러분들이 뭔가 좀 정적인 콘텐츠를 만든다?

그러면은 마무리에는 한 번 더 세 줄 요약 정도 해주시는 거를

저는 추천드릴게요

자 그리고 다섯 번째,

중심 내용에 가장 많은 힘을 주셔야 됩니다

이 기승전결 중에서

그냥 중심 내용을 최대한 길게 주시는 게 좋습니다

공감 유도 정도는 1, 2분에 짧게 끝내고

중심 내용은 5분 정도 한 다음에

짧게 다시 마무리 짓는 게 좋습니다

왜냐하면 중심 내용을 전달하기 위해서

그냥 빌드업 해놓은 거잖아요

그래서 앞뒤는 그렇게까지 크게 상관없다

중심 내용 잘 전달하는 것에 목적을 잘 맞추자 라고

보시면 될 것 같습니다

자 그리고 다섯 번째로는 제작 형태입니다

제작 형태는 콘텐츠의 분위기가 어떤지

밝은지 어두운지 진지한지 재밌는지 이런 거 있잖아요

전체적으로 내 카테고리가 어디에 잘 맞는지

내가 기획한 콘텐츠가 어떤 분위기를 가지고 있는지 적어 두시면 좋고요

진행 형태, 브이로그면 브이로그,

정보 전달이면 정보 전달,

인터뷰면 인터뷰, 일상물이면 일상물

이런 것처럼 미리 다 적어 두시는 게 좋습니다

그래야지 이런 걸 하나하나 적어 두시면서

내 머릿속에 미리 보기가 재생이 되거든요

그래서 여러분들이 미리 보기를

더 정확하게 본다 라고 보시면 좋을 것 같습니다

그래서 제가 예시로

요거는 이제 브이로그 입니다

브이로그도 사실 감성 브이로그도 있고

완전 현실 브이로그도 있잖아요

그래서 요거는 약간 감성 브이로그다

자막도 조금 감성적으로 뭔가 좀 파스텔 빛을 준다거나

이런 것도 함께 넣어 두시면 좋습니다

요거 두 번째는 정보 전달 입니다

사실 정보 전달 같은 경우에는 딱히 뭐 준비할 게 없긴 한데

그래도 뭐 배경이나 내가 어떤 옷을 입을 건지 이런 것도 있잖아요

다 적어 두시면 좋습니다

그리고 여섯 번째, 참고 정보입니다

여러분들의 레퍼런스나 링크나 사이트

시각적인 자료들을 참고할 수 있는 거를 많이 넣어 두시면 좋아요

그래서 남을 보여준다고 생각하고

나는 이미 머릿속에 들어있지만

남의 머릿속에는 없기 때문에

남들에게도 내가 기획한 콘텐츠를

좀 시각적으로 많이 보여줄 수 있게

자료를 많이 첨부하시는 게 좋습니다

자 그리고 이렇게 말만 하면은 아 뭐 알겠긴 한데

어떻게 쓰는 거에요? 라고 또 질문을 주실 수 있어 갖고

제가 또 기획서를 가져왔습니다

저는 유튜브랑 인스타 두개를 가져왔는데

함께 보면 좋을 것 같아요

자 유튜브 먼저 보여드리겠습니다

제가 실제로 이제 협업을 하면서 보내드린 기획서고

이 기획서를 토대로 실제 영상도 제작이 되었습니다

자 그래서 어렵지 않습니다

여기 보시면은 저는 비슷한 레퍼런스를 가지고 있는 영상이 있기 때문에

여기다 첨부 드렸어요

그래서 아 이런 분위기로

이런 스타일로 영상이 제작될 예정입니다 하시고

그 다음 길이 러닝타임이죠

최대 8분 정도로 만들겠다

제작 형식은 이렇게 캡쳐본으로 보여주는 거예요

그래서 소개 영상은 어떻게 할 것이다

나레이션은 어떻게 할 것이다

앱 화면 실행하는 것도 어떻게 보여줄 거다

이런 식으로 미리 보여주시는 게 좋습니다

그리고 다음 타겟 누구를 대상으로 만들 거냐?

저는 항상 똑같습니다

20, 30대의 여성, 사회초년생을 대상으로 하고 있고요

그래서 여기서 조금 더 자세하게

이 중심 내용을 어떻게 타겟에게 전달할 건지도

저는 좀 적는 편입니다

그래서 저는 이거 앱테크 협업이라서

사람들이 앱테크 활동을 하면서 어떤 고민이 있는지

이걸 한번 끌어내리면서 공감대를 형성하고

여기서 중심 내용을 집어넣는 형식으로 만들겠다라고 적어뒀습니다

그리고 예상 스크립트입니다

여기는 저는 그냥 이제 제가 편한 대로 쓰긴 했는데

정말로 그냥 대본처럼 다 쓰셔도 괜찮습니다

아니면은 제가 썼던 것보다 더 간단하게

~~ 말하기, 이런 것도 괜찮습니다

저는 제가 이걸 보고 거의 영상을 찍기 때문에

제가 읽기 편하게 씁니다

이런 것도 말할 거고

이런 것도 말할 거고

그냥 이제 짧게 말하는 거죠

있을 겁니다 인데 있을 거다 뭐 할 거다

뭐 이러면서

사람들이 그냥 보기에는 이제 이해할 수 있도록

그리고 소개 이거는 공감대 형성하고 중심 내용 소개하고

그 다음에 이제 여기도 협업 같은 경우에는

그냥 나보고 아무거나 영상 만들라고 하는 게 아니잖아요

그래서 소구점을 줍니다

이거를 영상에 포함시켜 주세요라고 소구점을 꼭 주는데

여기서 소구점이 가장 중요하기 때문에

여기서는 조금 더 꼼꼼하게

사람들이 그 기업에서 원하는 거를 다 넣었는지

체크를 하면서 써야 됩니다

그래서 소구점도 쓰고

마지막으로는 마무리 마무리는 엄청 짧죠?

그래서 마무리는 그냥 뭐

이렇게 이렇게 해서 소개해드렸다

다음에 뭐 뵙겠다 안녕! 막 이러면서

그냥 끝내면 됩니다

그래서 여러분들이 기획서 이런 걸 보시면서

타겟층이 잘 형성이 됐는지

빠진 내용은 없는지

기승전결을 잘 갖추고 있는지

이것도 확인해 보시는 게 좋습니다

영상은 조금 긴 편이고요 스크립트가 있어서

이거는 인스타 툰 협업할 때 보내드리는 기획안입니다

그래서 저는 미리 이렇게 적어놔요

아, 툰은 이렇게 구성되어 있다

얘는 썸네일을 이렇게 의미하는 거고,

기본 텍스트는 이렇게 하고

큰 글씨랑 참고 글씨는 이렇게 쓰겠다라고 미리 선언해 두는 거죠

이렇게 하겠다, 나는

이런 식으로 간단하게 바로바로 볼 수 있게

보통은 거의 스토리보드 형태로 달라고 하세요

그래서 미리 좀 스케치 형태로

채색하지 않은 간단한 러프 스케치 형태로 그려서

텍스트만 넣어서 보내주는 편입니다

여기도 좀 보시면은 제가 좀 자세하게

상단이면 상단 텍스트, 말풍선, 하단 말풍선, 작은 글씨, 기타

이런 식으로 표현을 했습니다

자 그래서 이제 기업에서 보면은

그냥 바로 바로 이해할 수가 있어요

그냥 위에서부터 읽으면 되거든요

그러면은 기업도 이해하기 쉽고

나도 보기 편해 갖고

요걸로 이제 피드백을 주고 받습니다

보면은 제가 아까 참고 이렇게 쓴다고 했는데

여기도 이렇게 써 놓으면은

아 얘는 빨간색 글씨로 어딘가에 써지겠구나 라고 아시거든요

그래서 요런 것도 미리 여러분들이 정해 두시면 좋습니다

그래서 요렇게 인스타툰 협업도

이런 식으로 기획안을 드린다 라고 보시면 좋을 것 같습니다

자 그래서 제가 기획서 예시까지 한번 보여드렸는데요

다음은 기획서를 작성하면서

여러분들이 생각하셔야 될 거를

한번 짚고 넘어가 보려고 합니다

여러분들이 기획서를 다 작성하거나

작성하는 중간중간에 한번 생각을 해보세요

카테고리, 주제랑 잘 맞는지, 페르소나가 좋아할 기획인지,

기존에 만들던 콘텐츠와 너무 다른 분위기는 아닌지,

바로 제작하기에 어렵지 않은지,

주제와 맞는 이야기가 충분히 포함되어 있는지,

현재 시기 또는 유행에 콘텐츠 업로드가 적절한지까지 보시면 좋습니다

오늘은 좀 내용이 많은데

여러분들 이거 다 천천히 보시면서

하나하나 적으시면 어렵지 않아요

여러분들 기획서는 한 번만 써보면은 별거 아니에요

진짜 별거 아니에요

그냥 지금 보면은

아 이거 언제 다 써 하지만

여러분들이 머릿속에 있는 걸

그냥 그대로 글로 쓴다라고 표현하시면 될 것 같습니다

그래서 제가 이번주는 챌린지 숙제를 내드릴 겁니다

어떻게 하냐?

자 기획서를 배웠으니까 기획서를 한번 써봐야겠죠?

여러분들이 이제 실제로 콘텐츠를 만들기 전에

기획서부터 작성하고 제가 한번씩 볼 예정입니다

첫번째는 블로그 포스팅 가정하고 한번 기획을 해보시고요

두번째는 인스타 피드를 만든다고 가정하고 기획을 해보시고요

숏폼 영상을 만든다고 가정하고 기획해보셨으면 좋겠습니다

인스타는 제가 인스타 툰을 운영해서

나도 인스타 툰 해야 돼요? 라고 하는데

인스타는 상관없습니다

여러분들이 툰 하고 싶으면 툰으로 하셔도 되고요

그냥 일반 피드로 하겠다 하시면 일반 피드로 하셔도 됩니다

그래서 여러분들이 자유형식으로 한번 만들어 보시고

또 잘 모르실까봐

그냥 또 첨부파일로 제가 기획서 드리겠습니다

그래서 한번 확인해 보시고 참고하셔가지고

챌린지 숙제 제출해 주시면 좋을 것 같고요

오늘 좀 너무 죄송하지만 하나가 더 있습니다

여러분들이 3주차 1강을 듣기 전까지는

이거 하나 준비해 주셨으면 좋겠어요

닉네임, 프로필 사진, 대표색

이거를 한번 혼자서 미리 준비하셔도 괜찮고요

상상만 해보셔도 괜찮을 것 같습니다

하지만 꼭 한 번은 생각을 해보셨으면 좋겠어요

여러분들 다음 시간에 이거에 대해서 배울 건데

이게 준비되어 있지 않으면

조금 또 지체가 될 수가 있어요

그래서 여러분들이 한 번 미리 상상하시고

다음 3주차 1강에서 내가 잘 선택을 해서 맞았는지

이건 좀 수정해야겠는지

이런 것 부분만 좀 보완하는 형태로 하시면 좋을 것 같거든요

바로 정하는 것보다는

그래서 3개 챌린지 해주시고

마지막으로 요것까지 한번 간단하게 하셔가지고

요거는 제출할 필요 없습니다

요거 그냥 이렇게 준비해 주시면 좋을 것 같습니다

그래서 2주차 2강은 여기서 끝입니다

그러면은 저는 또 3주차 1강에서 기다리고 있겠습니다

감사합니다

﻿안녕하세요

9주완성 디지털 노마드 4주차 1강입니다

오늘은 어떤 거를 배워볼 거냐?

일단 블로그를 무조건 빠르게 성장하는 방법에 대해서 알아보려고 합니다

제가 블로그를 운영을 하면서 좀 봤을 때

아 이렇게만 해도

일단 평타 이상을 치겠다라는 걸 되게 많이 느꼈거든요

여러분들에게도 좀 공유를 해드리면서

여러분들이 어렵지 않게 블로그 성장하시는 법 배워가셨으면 좋겠습니다

오늘은 총 4가지 목차고

처음부터 한번 같이 보면 좋을 것 같아요

자 일단은 처음에는 서로 이웃을 늘려야 됩니다

여러분들이 그냥 이제 0에서 시작해서

뭔가 내 콘텐츠로 내 포스팅으로 잘 될 수도 있지만

그런 것보다는 조금 더 쉽게 빨리 성장하고

재미를 찾기 위해서는

여러분들이 서로 이웃을 늘리는 게 가장 좀 처음 포인트에요

나중에 서로 이웃 같은 경우에는 한 달 정도만 열심히 하고

나중에는 안 하셔도

알아서 내 콘텐츠나 포스팅 때문에 자동으로 늘어나기 때문에

한 달 정도만 고생하면 된다라고 알아두시면 좋을 것 같습니다

그래서 서로 이웃을 어떻게 늘리냐

이렇게 다섯 가지 정도가 있는데

제가 보여드릴 건 보여드리고

여기서 말할 거는 바로 말하고 넘어가도록 하겠습니다

자 일단 첫 번째는 네이버 공식 블로그를 이용하시는 방법도 있고요

그 다음에 이웃 신청서를 잘 작성하는 여러 가지 요소도 있습니다

내가 포스트를 언제 발행하는지도

서로이웃 늘리는데 여러가지 역할을 하거든요 그것도 있고요

그리고 또 적절한 댓글에 반응을 해주고

또 광고 계정에 대해서도 여러분들이 걱정을 하시는데

그거에 대해서도 잠깐 설명을 해보고 가려고 합니다

일단 첫 번째부터 한번 보고 오겠습니다

네이버 공식 블로그가 어떤 거냐

자 여기 들어왔잖아요

들어와서 보시면은 이렇게 메인에 들어가서 오른쪽 상단에 보시면은

네이버 팀 공식 블로그라는 게 있습니다

여기 누르시면은 공식 블로그에 들어올 수 있어요

공식 블로그에 들어와서 가장 최근에 쓴 글 한번 들어가 볼게요

요거 한번 들어가겠습니다

그리고 밑에 보시면은 여기 보이시나요?

공감이랑 댓글이 있습니다 엄청 많죠?

왜냐면은 네이버 공식 블로그이기 때문에

여러분들이 이웃 찾는 걸 굉장히 어려워 하시는데

여기 보시면 됩니다

자 여기 여러분들이 이웃이 아닌 분들은

이렇게 이웃 추가가 뜨거든요

여기서 추가하시면 됩니다

진짜 쉽죠? 어렵지 않죠?

그리고 요거는 계속 업데이트 되고

여기에서 좋아요를 누른 블로거들은

이미 최근에 많이 활동을 하고 있다는 증거이기 때문에

좀 활발한 블로그를 자연스럽게 찾는 것도 굉장히 도움이 됩니다

여기서 여러분들이 좀 보시고

아 이분은 약간 일상글 쓰시면서

나랑 좀 잘 맞을 것 같다 라는 분을 선택을 하셔가지고

이웃추가를 하시면 되는데요

이웃추가를 제가 한번 해보겠습니다

여기서 서로이웃을 막아 놓으신 분도 있는데

막아 두신 분은 굳이 신청 안 하셔도 됩니다

서로이웃 신청하고 이렇게 써주시는 분도 있는데요

여기다 써보겠습니다

서로이웃을 어떻게 잘 신청을 하냐면

여러분들 절대 기본 멘트는 안 쓰셨으면 좋겠습니다

그래서 일단 나 먼저 소개를 해요

안녕하세요 저는 김알밥입니다

20, 30대 재테크 관련 정보를 포스팅하고 있어요

자, 여기 이게 페르소나가 되겠죠

어떻게 보면 여러분들이 지금까지 계속 가지고 있던

내가 뭘 하고 있는지

그래서 블로그 둘러보다가 발견했는데

저랑 잘 맞고 재밌는 포스팅 작성 해주시는 것 같아 서로이웃 신청하고 싶습니다

이렇게 좀 나의 진정성을 담아주세요

자, 둘러보진 않았지만 둘러봤다고 해주세요

뭐 그냥 너무 직설적으로

공식 블로그에서 당신을 봤습니다라고 말하면 좀 그렇잖아요

여러분들이 이걸 받는다고 생각했을 때

그래도 내 블로그를 좀 어느 정도 탐색하고 오신 것 같다 라고 느껴지도록 좀 쓰세요

마무리 인사도 해야겠죠?

그럼 오늘도 좋은 하루 이런 식으로 써줍니다

그리고 이거를 이제 하루에 100명까지 서로이웃을 할 수 있는데

이거 오늘 하루 쓴 거 있잖아요

그대로 복사 그 다음에 이웃 신청하고

그래서 붙여넣기 해서 100명 채우시면 됩니다

이게 제가 좀 꿀팁인데

여러분들 이거 하시면은 하루에 30분만 투자하시면

여러분들이 서로의 유혹 금방금방 늘릴 수도 있다

그리고 여러분들이 여기 찾는 것처럼

공감 버튼을 눌러서

나도 사람들에게 여기서 내가 있다는 걸 보여줄 수가 있습니다

아마 저처럼 서로이웃 하시는 다른 분들 굉장히 많으실 거라고

저는 생각하기 때문에 이걸 보시고

서로이웃을 많이 해주시기도 합니다

여러분들이 꼭 이제 지웠다가, 써왔다가 이래도 됩니다

그러면 다시 그 최신 걸로 올라가거든요

이런 식으로 여러분들이 서로이웃도 한번 늘려보셨으면 좋겠고요

언제 발행해야 될까는 조금 이따가 말하도록 하고

적절한 댓글에 반응해주기 이것도 중요합니다

여러분들이 이제 단순하게 이웃 추가만 했다고 해서 끝난 게 아닙니다

왜냐면 여러분들도 그 사람에게 좀 관심이 있다

나도 너에게 좀 그런 게 있다라는 걸 좀 보여줘야 되잖아요

그렇기 때문에 댓글도 열심히 써주시면 좋습니다

제 이웃 중에서 아무나 왔습니다

아무나 와갖고 여기다 이제 써주는 거예요

글 보고 정말 공감 가는 글입니다

덕분에 몰랐던 소식 알 수 있어서 좋았어요

포스팅도 너무 깔끔하게 만들어주셔서 읽기 편했습니다

이런 식으로 진정성 있게 여러분들이 좋아요, 잘 봤습니다

이렇게 딱 한 줄이 아니라

그냥 진짜 그 포스팅 보고

정말 진심으로 댓글 달아주시면 됩니다

이분도 이제 보시고

내 블로그에 와갖고 진심 어린 댓글을 남겨 줄 수도 있겠죠?

자, 이렇게 여러분들이 하시면 그냥 모르는 서로 이웃도

조금 나에게 댓글을 꾸준하게 달아주는

찐 이웃으로도 발전할 수가 있다 라고 알아두시면 좋을 것 같습니다

자 그리고 광고 계정에 대해서도 굉장히 걱정이 많으신데요

광고라고 하면은 뭐가 있을까

보통 이제 블로그가 일반인들이 운영하시는 블로그도 있지만

그냥 그 업체에서 운영하시는 블로그도 있습니다

이렇게 이런 거겠죠?

이렇게 좀 업체에서 운영하시는 거

이런 계정 이런 블로거에 내가 이웃을 추가해야 되냐 라는 고민이 많으신데

저는 좀 오히려 이런 광고 계정일수록 진심으로 운영하시거든요

나의 고객도 좀 찾아야 되니까

그래서 나에게 댓글 달아주시는 광고 계정 보시면은 엄청 열심히 달아주세요

막 어쩌고 저쩌고 하시면서

저는 초반에는 화력을 모으기 위해서는

광고 계정도 어느 정도 서로이웃 하셔도 될 거라고 생각을 합니다

광고 계정 같은 경우에는

여러분들이 나중에 좀 신경 쓰인다 싶으면은

이제 이웃 안 하시면 되니까요

너무 크게 걱정하지 말고

초반에는 일단 나의 그 블로그 화력을 모으는데

이용한다라고 생각해 주시면 좋을 것 같습니다

자 그래서 제가 직접 보여드리기까지 했고요

두 번째 아까 말씀 못 드린 거

언제 발행해야 될까에 대해서 한번 얘기를 해보겠습니다

포스팅 시간도 굉장히 중요해요

제가 운영을 해본 경험상 언제 발행하는 게 가장 좋으냐?

평일 아침 9시 또는 점심 12시에서 1시 사이가 가장 좋습니다

왜냐하면 블로그는 조금 연령대가 아직은 높은 편이에요

그래서 보통 직장인분들이 좀 활발하게 운영을 하시는 것 같습니다

여러분들이 직장인 패턴 기준에 맞춰서 발행해주시면

어느 정도 다른 시간대보다는

화력있는 반응을 얻을 수 있다고 생각합니다

그래서 여러분들이 열심히 글을 썼는데 새벽 1시 올리면 누가 봐요

그런 거 하지 말고 바로바로 올리지 말고

여러분들이 예약글로 발행을 해주시면 좋을 것 같습니다

그리고 모든 콘텐츠가 그렇지만

업로드 직후 반응이 상위 노출로 올려주는 중요한 포인트이기 때문에

시간이 굉장히 중요해요

그래서 내가 열심히 쓴 글 그냥 막 올리지 말고

예약글로 미리 시간 맞춰서 발행해주시면 좋을 것 같습니다

예약글 어떻게 쓰시냐?

예약글도 어떻게 쓰는지 모르시는 분이 있을 것 같아서

예약글도 한번 같이 써보겠습니다

제가 이전 강의에 썼던 건데요

여기서 발행을 누를 때 밑에 보시면 예약하기가 있습니다

그러면 여러분들이 오늘 썼다, 오늘 이 시간에 다 썼어

이제 발행을 해도 돼

근데 오늘 발행하지 말고 내일 12시 반 정도에 발행하면

알아서 그 시간에 올라갑니다

이런 식으로 예약하시면 됩니다

그래서 다음으로는 키워드에 대해서 알아보겠습니다

키워드도 여기서부터 좀 복잡해질 수 있는데

여러분들이 집중을 잘 하셔서 따라오셨으면 좋겠습니다

키워드는 일단 한번 쭉 어떻게 보는지 설명을 드리겠습니다

이거는 여러분들이 이제 키워드 마스터라는 걸 들어가시면 됩니다

주소는 이렇게 어쩌고저쩌고 키워드 마스터 이렇게 있구요

여기 들어오시면 키워드 마스터라는 게 이제 항목이 있습니다

빨간색으로 표시한 부분

그 항목에 들어오셔서 아무거나 검색을 해보세요

그러면 이렇게 빨간색 네모친데 보시면은

내가 친 키워드에서 자동으로 관련된 키워드가 생성되고요

아래에는 내가 검색한 키워드가

어떤 수치를 가지고 있는지를 보여줍니다

여기서는 이런 부분을 보여준다라고 가볍게 알아두시면 좋을 것 같고

다음으로는 키워드가 중요한 이유가 있습니다

왜 여러분들이 그냥 막 쓰는 게 아니라 키워드를 찾고

거기서 이제 골라서 써야 되냐면

여기 보시면 키워드가 굉장히 비슷해요

강남맛집 순위, 강남맛집 점심 되게 한 글자 차이인데도

비율이 막 천 배씩, 백 배씩 달라집니다

그래서 여러분들이 어떤 제목을 쓰냐

어떤 본문에 이런 키워드를 넣느냐에 따라서

상위 노출로 갈 수 있는 확률도 굉장히 달라질 수 있다

그래서 여러분들이 키워드를 잘 찾고

발행을 해야 된다 라는 걸 좀 말씀을 드리고 싶습니다

그래서 여러분들은 이 키워드 마스터 들어가서

이것만 봐주시면 될 것 같아요

제가 하나씩 설명 드리겠습니다

빨간색, 파란색, 초록색 이 순서대로 한번 보겠습니다

빨간색부터 보면은 빨간색은 조회수입니다

조회수는 일정 기간 동안 사람들이

이 키워드를 얼마나 검색하고 있는지를 나타내는 거고요

문서수는 해당 키워드를 사용하고 있는 문서의 숫자

그리고 세 번째 비율은 문서수 나누기 조회수를 했을 때 나오는 비율입니다

여기서는 숫자가 낮을수록 상위 노출 확률이 높다라는 점만

가볍게 알아 두시면 좋을 것 같아요

그래서 어떤 걸 직접적으로 봐야 하냐?

딱 3가지 순서대로 1, 2, 3 보시면 됩니다

키워드 어떻게 뽑냐? 제가 1, 2, 3번이라고 나눴는데

여러분들 잘 보세요

비율 3번이 100 이하인 거 먼저 봅니다

그래서 이 100 이상으로 넘어가는 건

어떤 키워드든 일단은 먼저 거르는 게 좋습니다

그리고 두 번째 조회수 보면은 1천 이상이여야 됩니다

여러분들 비율이 좋아

근데 조회수가 한 100밖에 안 돼

그러면 이제 한 달에 100명밖에 이거를 검색 안 하는 거예요 이 키워드를

그럼 의미가 있나요? 없겠죠?

이런 거 안 하는 게 좋습니다

그래서 조회수가 천 이상인 거

세 번째 조회수에 비해서 문서수가 적은 거

이게 이제 나누면은 비율이 되긴 하는데

그래도 여러분들이 눈으로 직접 확인을 해봐야 됩니다

비율만 보면은 괜찮네 싶지만

또 조회수나 문서수를 봤을 때 문서수가 너무 많은데

비율은 괜찮지만 이 문서수가 너무 많으면은

경쟁해야 되는 숫자가 너무 많기 때문에 오히려 상위 노출이 어렵거든요

그래서 조회수에 비해서 문서수가 어느 정도 적절하게 적은 것을 찾으셔야 됩니다

제가 만약에 선택을 한다면은

강남역 근처 맛집 이라는 키워드를 선택할 것 같아요

조회수도 천 이상이고 문서수도 12만개 이 정도면은 나쁘지 않다

비율도 91, 100 이하죠 이 정도면 괜찮다라고 저는 생각을 합니다

자 그리고 만약에 이렇게 키워드 마스터라는 걸 사용했는데도 잘 못 찾았어

그러면은 여러분들이 한번 직접 검색을 해보세요

내가 가장 쓰고 싶은 중심 키워드 하나 검색하시면은

밑에 상위 노출이 되는 포스팅 있잖아요

거기서 키워드를 뽑아 봅니다

자 강남역 맛집, 내돈내산 강남역 회식 장소, 가볼 만한 곳 이런 거 있죠?

이런 거를 뽑아서 메모장에 따로 적어 놨다가

나에게 그대로 적용해서 포스팅을 쓰셔도 됩니다

그래서 사용 키워드랑 사용 위치,

이 키워드를 어떤 위치에 사용했는지도 굉장히 중요합니다

강남 맛집 보면은 다 강남역 맛집이 가장 첫 번째 있죠?

이런 것처럼 내가 이 중심 키워드를 어디에 사용했냐에 따라서도

또 상위 노출에 굉장히 영향을 주기 때문에

중요한 건 앞에다 쓴다

이것만 기억을 해주시면 좋을 것 같습니다

그래서 어떻게 좀 정리를 해보자면

키워드는 제목의 1회, 본문의 8회 이상 강제 작성하기

이거는 제가 전 시간에 말해드렸는데

한 번 더 언급을 해드리고

그리고 두 번째 중요한 순서대로 앞에 배치하기

지역이나 상호명이 있겠습니다

그래서 어떻게 직접 확인을 한번 해보겠습니다

다시 저의 속눈썹 펌 리뷰를 가져왔습니다

여기 보시면 제가 아까 장소랑 상호명이 중요한 키워드라고 했는데요

이제 목적에 따라 좀 다르지만

저는 리뷰, 가게를 홍보하는 게 목적이니까

그 목적에 맞춰서 잘 작성을 해봤습니다

자, 신논현 속눈썹 펌 리뷰

여기 보시면 키워드 제가 좀 적어 놨습니다

여러분도 보이시죠? 여기 보시면 비율이 이렇게 됩니다

사실 이 신논현 속눈썹이라는 게

그렇게 높은 그런 키워드가 아니라서

사실 뭘 써도 상관없긴 해요 이 정도면은

근데 또 그래도 여러분들이 궁금해 하실까봐 적어놨고요

오히려 강남 속눈썹은 비율이 세죠

그래서 요것도 잘 보셔서 강남 속눈썹이 아니라 신논현 속눈썹을 쓰면은

훨씬 더 상위 노출에 쉽다라는 점을 좀 알아주셨으면 좋겠습니다

이거는 몇 번 보다 보면은 여러분들이 금방

아 이 키워드는 쓰면 되지? 아 이건 안 되겠다

이걸 바로 알기 때문에 어렵지 않아요

몇 번만 연습해보시면 될 것 같습니다

그래서 요거를 기반으로

나는 신논현 속눈썹 펌을 써야겠다 라고 해서 요렇게 쓴 겁니다

그리고 이게 지금 대충 한 세 달 덜 됐는데

여기 꽤 내려가긴 했는데

올린 지 한 일주일 정도 됐을 때는 계속 상위에 노출돼 있었거든요

근데 시간이 지나서 좀 묻히긴 했는데

신논현 속눈썹이라고 치면은 요렇게

그나마 그래도 좀 위에 있습니다 오래전에 쓴 것 치고

이렇게 제게 있죠

이런 것도 중요하다

그래서 키워드가 중요하다 라고 저는 말씀을 드리고 싶습니다

자 그리고 키워드가 왜 중요하냐

여러분들 키워드 단순히 상위 노출을 하려고만 하는 목적은 아닙니다

왜냐하면 상위 노출을 통해서

효자 포스팅 배출을 하는 것에 굉장히 노력을 하셔야 돼요

왜냐하면 제 거 한번 보겠습니다

자 여기 밑에 보시면

오른쪽에 제가 강아지한테 물렸을 때 포스팅을 작성한 적이 있어요

그 후기 위주로

근데 이제 2022년 1월에 작성한 겁니다

거의 1년이 돼가고 있죠?

하지만 제가 요즘에도 저는 블로그가 메인 잡이 아니기 때문에 조회수가 낮긴 한데

그래도 1년 전에 쓴 글이 계속 1, 2위에 있습니다

이게 너무 신기하지 않나요?

이게 바로 저에게는 효자 포스팅이죠

내가 특별하게 노력하지 않아도

알아서 상위 노출에 계속 뜨기 때문에

사람들이 내 것만 계속 들어오는 거예요

나보다 더 좋은 글이 있지 않는 이상

이런 것처럼 여러분들이 효자 포스팅을 배출하는 데 노력을 해야 됩니다

그래서 키워드가 처음부터 중요한 거고요

자 이제 대충 뭔지 아시겠죠? 키워드가 왜 중요한지?

자 그래서 오늘의 강의는 또 여기까지입니다

그래서 마지막으로 숙제 한번 말씀해 드리고 강의를 마칠게요

숙제 오늘은 쉬울 수도 있습니다

서로이웃 10명 신청하기가 저의 숙제고요

이거는 그냥 신청하신 거 목록 한번 캡쳐해서

과제로 제출해 주시면 좋을 것 같습니다

두 번째, 목차 구성했잖아요

목차 내용 구성한 것 중에서 절반은 한번 내용을 채워 보세요

절반만 채우세요 너무 과하게 채우지 않으셔도 됩니다

저희는 조금씩 매일매일 뭔가를 하는 게 가장 중요하니까요

절반만 한번 작성해서 보내주시면 좋을 것 같고요

그래서 오늘의 4주차 1강은 여기서 끝입니다

그럼 저는 또 4주차 2강에서 여러분들을 기다리고 있겠습니다

감사합니다

﻿안녕하세요

9주 완성 디지털 노마드

4주차 2강을 시작하도록 하겠습니다

지금까지 저번 주차까지 블로그에 대해서

정말 가볍고 빠르게 한번 알아봤는데요

벌써 여러분들과 블로그가 헤어질 시간이 왔습니다

너무 빠르죠?

9주 안에 이런 세 가지 플랫폼을 다 담다 보니까

짧아진 게 좀 아쉽긴 한데

그래도 저희는 또 다음을 이어가야 되겠죠?

자 그래서 오늘은 블로그로 디지털 노마드 하는 법에 대해서 알아보고

또 블로그 콘텐츠 마무리 짓도록 하겠습니다

총 4가지 목차로 구성되어 있고요

여러분들이 지금까지는 블로그는 어떻게 쓰는지에 대해서 알았지만

오늘의 강의에서는 블로그는 이렇게 머리를 좀 굴려서

블로그도 효율적으로 나에게 맞는 거는

이렇게 선택을 해야 되는구나를 좀 알아보셨으면 좋겠습니다

만약에 지금까지 강의를 들으시면서

어 블로그 나랑 좀 맞는 것 같은데 라고 생각하셨으면

오늘 좀 집중해서 들어보셨으면 좋겠습니다

자 운영 목표에 따라서 플랫폼 선택을 할 예정입니다

블로그는 크게 네이버 그리고 티스토리 이렇게 두 가지로 운영을 많이 하세요

근데 좀 두 가지의 목적이 확실하게 다릅니다

왜냐면요 네이버 블로그를 가장 많이 하긴 하지만

네이버 블로그는 퍼스널 브랜딩이 굉장히 적합합니다

그래서 제가 블로그 모임을 운영할 때도

체험단을 하실 수 있게 블로그를 만들어 드리기도 하고요

자기의 상품이나 제품 이런 거를 홍보하는 데도 굉장히 적합합니다

왜냐면은 여러분들 어디서 검색 해서 보세요

맛집 같은 거 제품 같은 거 후기 어디서 검색하세요

보통 네이버에서 검색해서 보잖아요

그런 것처럼 나의 상품이나 제품

나에 대해서 사람들에게 많이 알리려면은

네이버 블로그가 굉장히 적합합니다

그리고 다른 강의도 제가 되게 많이 들어봤어요

블로그로 돈 버는 법에 대해서

근데 보통 네이버 블로그로 돈 버는 법을 강의하시는 분들을 보면은

거의 다른 상품을 만들어서

이거를 홍보수단으로 사용해라 라는 게 가장 많습니다

그리고 저도 그게 맞다고 생각해요

그게 네이버 블로그를 아주 효율적으로 운영할 수 있는 방법이라고 생각합니다

물론 네이버 블로그로 자체 수익으로도 충분히 많은 수익을 내시는 분도 있는데

그런 분들은 제가 봤을 때 너무 진심이세요

우리는 그냥 일주일에 하나, 두 개 올리면 많이 올렸다고 생각하잖아요

근데 블로그로만 돈 버는 사람들은

거의 하루에 두 개씩 올리기도 합니다

진짜 진심이죠? 이 정도가 아닌 이상

여러분들은 네이버 블로그를 조금 장점만 잘 이용해서

퍼스널 브랜딩 하셨으면 좋겠습니다

내가 어떤 거를 목적을 가진지가 중요해요 그래서

자 근데 반대로 나는 알리고 싶지 않고

일단 얼굴 알리지 않고 나를 드러내지 않고

좀 블로그 자체 수익만으로 수익을 많이 내고 싶어 라고 하시면

저는 티스토리를 추천드립니다

자 뒤에서 왜 티스토리를 추천하는지 좀 나올 건데요

티스토리 운영하시는 분들은 보통 수익을 목적으로 운영하십니다

티스토리는 자체 수익만으로도

충분히 먹고 살 수 있을 정도로 벌 수 있는 가능성이 있기 때문에

많은 분들이 수익 목적으로 티스토리 블로그를 많이 운영하시기도 하고

거의 정보성을 포스팅을 하십니다

자 그래서 만약에 내가 블로그로 뭔가를 하겠다 라고 다짐을 했다면은

주차별로 업로드 목표가 있습니다

최소 몇 개는 올려야 된다라는 게 있습니다

디지털 노마드를 하려면

자 일단은 제가 이제 두 가지로 계속 나눠서 말할 건데

퍼스널 브랜딩이 네이버 블로그

뭐 수익화 목적이 티스토리 정도라고 생각하시면 될 것 같습니다

퍼스널 브랜딩을 목표로 나는 디지털 노마드를 좀 해보겠다 하시면은

주 3회 이상 발행하시는 것을 목표로 두셔야 됩니다

그리고 그냥 일상, 정보성 이런 것도 괜찮아요

하지만 거기에 플러스로 나만의 개성을 담아서 똑같은 일상이라도

사람들이 내가 이걸 해서 좋아서 나를 보게 만들어야 됩니다

그래서 결국에는 나를 따라오는 팔로워 즉 팬이죠

팬을 만들려고 노력을 하셔야 됩니다

그래야지 내가 나중에 상품 같은 걸 연계했을 때도

어 난 이분이 좋아 이 분 믿어 이러면서

나의 상품 같은 것도 충분히 구매를 해주시겠죠

두 번째는 수익화입니다

수익화가 목적이라면은 주 5회 이상은 포스팅을 하셔야 됩니다

진심으로 운영을 하셔야 되고요

이걸로 나는 밥벌이를 하겠다

나는 포스팅만으로 밥벌이를 하겠다 라는 다짐으로 운영을 하셔야 됩니다

그리고 보통은 정보성 위주로 발행을 하세요

일상 같은 거는 거의 들어올 가능성이 없습니다

왜냐하면 티스토리 같은 경우에는

보통 구글 검색으로 많이 들어오시는데

여러분들이 구글 검색할 때 뭐 검색하세요?

갑자기 뭐 어디 강남 맛집 후기 이런 거 검색 안 하시잖아요?

똑같습니다

그래서 잘 그 유형을 따져 갖고

수익화 목적으로 티스토리 블로그를 운영하시면은 정보성 위주로

사람들이 검색할 만한 찐 정보 위주로 발행을 하시면 좋을 것 같습니다

자 그리고 세 번째

효자 포스팅 만들기에 집중하시면 좋을 것 같습니다

제가 이제 이전 강의에 효자포스팅이 왜 중요한지를 좀 말씀을 드렸는데

티스토리 뭐 수익화 목적인 블로그도 똑같습니다

효자 포스팅이 많으면 많을수록 여러분이 일하는 게 줄어들겠죠

일을 하지 않아도 돈을 많이 벌 수 있게 해주는 게

바로 효자포스팅이기 때문에

키워드 분석에 굉장히 좀 민감하게 반응을 하셔야 된다라고

좀 알려드리고 싶습니다

주별로는 이렇게 주 3회, 주 5회

이렇게 운영을 하시는 걸 저는 추천을 드리고 싶어요

그리고 저도 회사 다니면서 주 5회 발행을 해봤는데

생각보다 블로그는 주 5회 발행할 만합니다

그리고 세 번째, 제작하는 연계 상품의 형태가 있습니다

적은 팔로우로도 월급 이상의 수익을 만들 수 있는 방법을 계속 말씀을 드렸는데

블로그는 어떤 것이 있냐?

만약에 여러분들 네이버로 수익화를 하겠다

그러시면 전자책, 노하우, 강의, 원데이 클래스, 상품 홍보, 가게 홍보 이런 게 있습니다

그래서 제가 아까 홍보용으로 좀 쓰시는 게 적합하다고 했는데

다 홍보용으로 적합하죠

전자책이나 노하우 이런 강의들

내가 무료 콘텐츠를 사람들에게 막 뿌려

그래서 사람들이 그 무료 콘텐츠를 보고

내가 판매하는 상품에 관심이 계속 이어지도록 만드셔야 됩니다

자 퍼스널 브랜딩은 보통 네이버 블로그를 많이 하시는 걸 추천하고

여러분들이 가장 첫 번째로 애드포스트

네이버 자체 수익을 애드포스트라고 부르는데

이거를 좀 달성하기 위해서 노력을 하셔야 됩니다

애드포스트 같은 경우에는 거의 길어도 한 3개월에서 6개월 정도 꾸준하게

블로그 운영하시면 어렵지 않게 수익 창출 하실 수 있습니다

하지만 그냥 수익은 별로 없어요

저도 블로그 운영을 하지만

애드포스트로 뭔가 의미 있는 수익을 벌어본 적은 별로 없는 것 같습니다

그 정도로 애드포스트는 굉장히 짜고요

그래서 저는 이제 이 애드포스트를 벌기 위해서 노력하는 것보다는

내 상품 판매에 집중하는 게 훨씬 더 좋다 라고 말씀을 드리고 싶고요

자, 세 번째로는 퍼스널 브랜딩을 하려면은

제가 팬을 만들어야 된다고 했잖아요

그러기 위해서는 친근하고 긴밀한 이후 소통이 필요합니다

어떻게 보면 내가 광고 블로그 계정이 된다고 볼 수도 있을 것 같습니다

하지만 좀 진심으로 다가가시는 거죠

아, 이 사람은 나에게 좀 잠재고객이 될 수 있을 것 같다 라고 생각을 하시면은

자주 블로그 가셔가지고, 최신 글에도 댓글 달아주시고

내 블로그 포스팅에도 댓글 달아주시면은 감사하다 달아주실 필요가 있죠

그러면서 좀 친분을 쌓으시는 게 좋습니다

그래야지 이 사람이 나의 상품을 구매할 수 있는 확률이 높아지니까요

그리고 마지막으로 제가 추천드리는 방향입니다

만약에 네이버 블로그로 나에 대해서 좀 사람들에게 알렸어

사람들이 이제 어느 정도 검색을 통해서가 아니라

그냥 나를 알고 들어온 사람들이 많아졌어

그러면은 여러분들이 티스토리로 이동하시는 걸 추천합니다

티스토리는 수익화가 조금 더 쉽다 라고 계속 말씀을 드렸는데

내가 네이버를 이용하는 것은 네이버에 힘이 있기 때문입니다

네이버에 검색하는 힘, 네이버에 고객 데이터가 굉장히 많기 때문에

내가 힘이 없어도 플랫폼에 힘이 있기 때문에

조금 더 빠르게 성장할 수 있거든요

근데 이렇게 빠르게 좀 성장을 했어

어느 정도 내가 자립할 수 있는 힘이 생겼다

그러면은 티스토리로 이동하셔가지고

수익을 조금 더 높여 보셨으면 좋겠습니다

자 그리고 내가 수익화를 목적으로 하겠다

그러면 티스토리로 예로 들게요

티스토리 말고도 다른 블로그가 많습니다

하지만 티스토리가 가장 흔하니까 말씀을 드리는 거고요

티스토리는 애드센스 그러니까 구글 수익을 달 수가 있습니다

유튜브도 애드센스를 다는데

애드센스는 애드포스트에 비해서 많은 수익을 주는 편입니다 그나마

그래서 이제 수익화, 충분히 블로그 포스팅만으로도 수익화를 낼 수 있고요

그래서 여러분들이 수익화를 하려면 어떻게 해야 되냐?

자 많은 정보, 그리고 높은 질의 정보를 빠르게 제공하는 것에 목표를 두시고

발행을 하셔야 됩니다

자 그리고 수익화 블로그의 특징이 뭐냐

일단 팬보다는 사람들이 내 포스팅을 한번 보면은 나가지 못하게

방문 시간을 늘리고 광고 클릭을 유도할 수 있는

포스팅을 작성하는 것에 여러분의 중심을 두셔야 됩니다

자 그래서 보통은 나를 알고 들어오는 것보다는

단발성, 검색했는데 내가 보였어

그래서 들어왔어 라는 경우가 굉장히 많기 때문에

나의 팬 만들기는 좀 어렵습니다

그래서 여러분들이 나의 팬을 만들어서

뭔가 이걸로 노하우를 판매하거나 강의를 만들겠다 이런 것보다는

여러분들이 하나 블로그를 운영했는데 여유가 생기면 또 하나 만들어보고

이러면서 수익화가 되는 블로그를 여러 개 만들어서

추가 수익을 계속 지속적으로 창출하시는 방향이 훨씬 좋습니다

그래서 티스토리는 제가 1인당 10개까지 만들 수 있는 걸로 알고 있거든요

여러분들이 나는 수익화가 되는 T스토리 블로그를 10개까지 한번 만들어 보겠다 라고

한번 목표를 가지고 운영을 해 보셨으면 좋겠습니다

블로그 같은 경우에는

이렇게 제가 좀 말씀드릴 수 있는 디지털 노마드의 방향은 이런 게 있습니다

여러분들이 좀 도움이 되셨으면 좋겠고요

자 이제 블로그를 마무리하면서

챌린지도 마무리 하도록 하겠습니다

어떤 게 있냐

자 여러분들 이제 목차 제가 저번에 절반 써서 보내달라고 했는데요

그 나머지 절반 작성해서 발행 준비해 주시면 좋을 것 같습니다

다 이제 원고 작성하시고 저에게 그거 그대로 보내주시면 됩니다

캡처 하셔서 보내주셔도 되고

메모장 형태로 보내주셔도 될 것 같습니다

자 그리고 두 번째, 진짜 실제로 포스팅 한번 발행을 해보세요

그리고 저에게 업로드 링크를 보내주시면 좋을 것 같습니다

제가 한번 볼게요

여러분들이 블로그 기본 규칙을 잘 지켰는지 한번 보겠습니다

자 그리고 세 번째

블로그 콘텐츠 제작하면서 느낀 점을 한번 저에게 말씀해 주셨으면 좋겠습니다

아 생각보다 어렵다, 생각보다 재밌다, 생각보다 좀 별로였다

뭐 이런 거 있잖아요

뭐 나랑 좀 잘 맞았던 점, 안 맞았던 점

이런 거를 여러분들이 써서 한번 과제로 올려주셨으면 좋겠습니다

그래서 이렇게 세 가지 콘텐츠 중에서 첫 번째 콘텐츠를 직접 만들어 보았고요

여러분들이 발행까지 해보았습니다

너무 대단하지 않나요 스스로

정말 여기까지 와주신 거에 대해서 깊이 감사하고

아직 남은 두 가지 콘텐츠도 끝까지 한번 이어가셨으면 좋겠습니다

자 그럼 여러분들의 과제를 기대하면서

저는 또 4주차 2강 이렇게 한번 끝내보도록 하겠습니다

저는 5주차 1강에서 기다리도록 할게요

﻿안녕하세요

9주완성 디지털 노마드 7주차 1강 강의를 시작하도록 하겠습니다

오늘부터는 숏폼에 대해서 배울 건데요

여러분들이 이제 블로그 인스타까지 해봤는데

숏폼은 또 어떤 것일지 가볍게 알아보고 넘어가는 시간 가졌으면 좋겠습니다

첫 번째로 여러분들이 요즘에 가장 핫한 콘텐츠는 어떤 거라고 생각하세요?

제가 느끼기에도 숏폼 동영상이 가장 요즘에 핫하고

인기가 많은 것 같습니다

숏폼 영상이 뭐냐고 궁금하실 수가 있는데

유튜브는 쇼츠, 인스타는 릴스, 틱톡 이런 동영상이라고 보시면 됩니다

틱톡이 가장 처음이었는데

틱톡이 초반에 나왔을 때는 야 누가 저런 영상을 봐 이런 느낌이었거든요

요즘에 주변 친구들한테 물어보면은 틱톡을 하는 사람은 많이 없는데

유튜브 쇼츠나 인스타 릴스에서 완전 중독에 빠져 버려가지고

나오기 힘들다라는 친구가 많은 것 같습니다

중독성이 굉장히 높은 콘텐츠구요

자 요렇게 스크롤만 하나 올려도 무한으로 영상이 재생되기 때문에

쉽게 뒤로 가기를 누르기가 쉽지 않습니다

그래서 중독성이 조금 크다는 점이 있구요

사람들이 왜 숏폼을 좋아할까라고 생각을 해봤을 때

빠르게 원하는 정보를 습득할 수 있고

스크롤 한 번으로 무한으로 재생 가능한 점

그리고 빠른 시간에 고자극적인 콘텐츠가 굉장히 많다

중독성을 유발한다 라는 점이 있기 때문에

사람들이 숏폼을 좋아하는 것 같습니다

그래서 한 번도 안 본 사람은 있지만 한 번만 본 사람은 없다 라는 게

숏폼의 특징인 것 같아요

제 주변에서도 물론 중독이 안 된 사람도 있지만

대부분은 한 번 중독되기 시작한 이상

빠져나오기 쉽지 않다고 말하는 분이 굉장히 많았습니다

그래서 요즘에도 여러분들의 피드에 자주 뜨는 사람들을 보면은

이분들이 좀 익숙할 수 있어요

이분들도 다 숏폼 크리에이터다

릴스나 숏츠나 틱톡에서 많이 보셨을 텐데

이분들도 롱폼에서 원래 뜨던 분이 아니라

숏폼으로 시작해서 롱폼으로 넘어가고 이런 분들이 많습니다

그리고 좀 특이한 게 우리는 이제 이분들을 자주 보긴 했지만

사실상 유튜브 구독자를 보면 20-30만 되거든요?

근데 놀랍게도 틱톡에서 보면 200만, 300만이 넘어가는 경우가 굉장히 많습니다

그 정도로 자기의 영향력이 큰 사람들이 보통 쇼츠,

숏폼 크리에이터로 활동을 하고 있다 라는 점 알아 두셨으면 좋겠고요

그래서 이것만 보면 어떻게 뭘 알 수 있냐?

숏폼 하나만 잘 되어도 성공할 수 있는 시기가 지금이다 라는 걸

알려드리고 싶었습니다

그래서 숏폼 콘텐츠에는 어떤 게 있냐 라는 걸 좀 같이 보면 좋을 것 같은데요

일단 유머가 있습니다

딱 이제 썸네일만 봐도 심상치 않죠

그냥 일반 사람은 아닌 걸로 느껴지기도 합니다

그래서 보통 이제 상황극이나 챌린지 위주로 활동을 하시는 것 같더라구요

여기 세 번째 있는 거는 개그맨들이 운영하는 채널인데

뭐 요 분들처럼 숏폼만 하는 건 아니지만

숏폼을 통해서 열심히 구독자나 유입을 많이 만들고 있죠

그리고 두 번째로는 일상입니다

이렇게 좀 유머, 뭔가 현실적인 브이로그를 하기도 하고

이 두 번째 분처럼 혼자 놀기라는 주제를 가지고 브이로그를 찍는 경우도 있습니다

그리고 세 번째는 일상이긴 한데

요리하는 일상 이거는 이제 과외 선생님인데

과외 선생님이 학생들에게 어떤 걸 음식해주는지 이런 것도 찍기도 합니다

그리고 다음에는 정보입니다

정보는 어딜 가나 항상 인기가 많죠?

요거는 다이어트 정보 관련해서 하는 거고요

두 번째는 한국관광공사가 실제로 운영하는 채널인데

생각보다 유익해서 제가 요즘 자주 보고 있는 채널입니다

그리고 세 번째로는 이렇게 우리가 자주 보는 그런 정보 이런 거 있잖아요

이런 것도 쇼츠를 만들어서 뿌리기도 합니다

그리고 가장 흔한 거, 가장 초반에 유행했던 거기도 하고

지금도 열심히 유행하고 있는 게 챌린지죠

보통 챌린지는 이렇게 그냥 친구들끼리 찍기도 하지만

완전 전문적으로 챌린지만 찍으시는 분들도 있습니다

이렇게 하시는 분들이 보통 챌린지만 전문적으로 찍는 분들이에요

그리고 이런 거는 사실 릴스에서 가장 많이 보이고 릴스에서 인기가 있는데

짧은 감성적인 음악에 이렇게 감성적인 사진,

예쁜 사진이나 동영상을 보여주면서 좋아요를 유도하기도 합니다

근데 이런 게 의외로 유튜브나 틱톡 가면은 그렇게까지 인기가 있진 않아요

유독 릴스가 이런 감성을 좀 많이 추구하는 것 같더라고요

그래서 플랫폼마다도 또 추구하는 성향이 좀 다르다는 거 알려드리고 싶었고

또 릴스에서만 볼 수 있는 특이한 겁니다

자 여기 보시면은 자세한 꿀팁은 캡션에서 만나요

자세한 내용은 본문을 확인하세요

요런 것처럼 내 본문을 한번 눌러봐라 라고 유도하는 게 있는데

요게 이런 영상의 특징이 뭐냐 굉장히 짧습니다

영상 자체는 한 5초에서 10초 짜린데

안에 내용이 없어요 요것만 있습니다

그냥 영상은 흘러가는데 딱 요런 거

요런 거 그냥 글자 하나만 있고요

보통은 여기 프로필 누르면 본문을 볼 수가 있는데

여기를 눌러서 보거나 내 프로필 들어가서 뭐 보라

이런 식으로 되어 있어서 유도하기는 좋습니다

내 방문을 유도하기는 굉장히 좋은데

저는 사실 그렇게까지 좋아하는 콘텐츠는 아니지만

여러분들이 또 유도할 수 있는 방법 중에 하나라서 알려드리고 싶었습니다

다음으로는 숏폼이 안 맞는 사람이 있잖아요

안 맞아 나랑 안 맞아도 해봐야 하는 이유가 있습니다

대부분의 소형이나 대형 콘텐츠 플랫폼들은 숏폼을 밀어주고 있어요

그래서 어떤 걸로 알 수 있냐 그거를

인스타는 원래 수익화가 되지가 않습니다

근데 수익화되지 않는 인스타 조차 릴스는 수익화가 가능해요

저도 릴스 영상 한 7,80개 올리니까

여기서 수익화 가능하다고 알람이 왔거든요

그래서 릴스는 수익화가 가능하다

요즘에 피드도 수익화가 가능하다고 하는데 그거는 또 다른 문제인 것 같고

어쨌든 릴스는 수익화가 가능하다는 점 알려드리고 싶었고요

카카오 네이버 우리가 아는 대형 플랫폼

숏폼 플랫폼이 아닌 대형 플랫폼 조차도

숏폼 플랫폼을 구축하려고 기획하려고 하고 있다 라는 것 조차가

숏폼이 굉장히 유행이고 굉장히 핫한 콘텐츠다 라는 걸 좀 말해주고 있는 것 같구요

그래서 숏폼이 나랑 맞지 않아도 해봐야 하는 게

야 이거를 내가 안 맞는다고 안 하면은

좋은 기회를 발로 차버리는 것과 별로 다른 게 없습니다

그래서 안 맞더라도 한 번쯤은 해봤으면 좋겠다는 게 뭐 요런 이유구요

근데 해봤어 해봤는데 별로 효과가 없어요 라고 말하시는 분들은

내가 영상 개수가 부족하지 않은지

사람들이 나를 판단할 레퍼런스가 충분한지

최소 20개 이상 올렸는지를 판단해 보셨으면 좋겠습니다

제가 여러가지 신뢰를 구축할 수 있는 방법 중에

피드에 9개 이상은 있어야 된다고 했잖아요

그것처럼 릴스도 똑같습니다

내가 한두개 재밌다고 팔로우하는 사람들이 많지는 않아요

내가 한 10개 20개는 되고 내 피드에 계속 떠야지

야 이 사람 뭐지? 계속 보는데 계속 재밌네? 라고 생각이 들었을 때

이제 구독을 눌러주는 거라고 생각을 하기 때문에

여러분들이 한두 개 올려봐서 효과를 보겠다?

이건 조금 어려운 것 같습니다

그래서 최소 20개 이상은 올려보시고 나서

효과가 있는지 없는지를 보셨으면 좋겠어요

그래서 제가 여러분들이 숏폼 콘텐츠는 어떤 게 있는지

어떤 공통점을 가지고 있는지도 좀 보여드리면 좋을 것 같아서 가져왔습니다

자, 처음에는 숏폼 콘텐츠의 공통 특징 중에 하나는

말이 빠르거나 AI 목소리 사용하는데

말이 빠른 건 이런 거

굉장히 말이 빠르죠?

숏폼 콘텐츠에서 살아남으려면 자극적이어야 됩니다

처음부터 자극적이고 시선을 끌어야지

스크롤을 내리지 않고 내 동영상에 머무를 수가 있거든요

그래서 말이 대체로 빠르다는 게 특징을 가지고 있습니다

그리고 두 번째, 내 목소리를 사용하지 않고 AI 목소리를 사용하기도 합니다

자, 이렇게 요즘에 가장 많이 보이는 AI 목소리가 화난 여자 목소리입니다

방금 들으셨던 거

그래서 저도 처음에는 몰라가지고 이 여자 목소리가 계속 나오는 거예요

그래서 요즘에 이분은 왜 이렇게 많이 뜨지? 하고 봤는데

다 다른 사람이더라고요

그 정도로 좀 AI 목소리도 유행이 있다라는거

그리고 많이 사용한다 라는 것도 알아주셨으면 좋겠습니다

다음으로는 완전 셀럽형이거나 완전 가리는형이 있습니다

완전 셀럽형

이분처럼 완전히 얼굴도 공개하고 몸도 공개하고 내가 가진 정보도 공개하고

요렇게 운영해서 내가 셀럽이 되겠다 라는 분도 있고요

그와 반대로

자 요렇게 완전히 얼굴이랑 뭔가 전부 다 가리고

내가 밖에 돌아다녀도 사람들이 날 아무도 못 알아보게 가리시는 분도 있습니다

이분은 그래도 상체가 나왔는데

막 손도 안 보여주시는 분이 있어요

그냥 이제 촬영만 해서 손도 안 보여주시는 분도 많습니다

그래서 나는 좀 나의 정보를 알리고 싶지 않다라고 하시면은

완전 가리는 형도 괜찮다

다음으로는 빠른 편집점이 있습니다

자, 제가 아까 자극적이고 빠르게 시선을 가져가야지

계속 사람들이 내 영상을 끝까지 본다고 했죠?

이런 겁니다 엄청 빠르지 않나요?

거의 0 .1초에 한 번씩 컷이 바뀝니다

이런 것처럼 빠르게 편집해서

사람들이 정신을 못 차리게 편집하는 경우도 있다

근데 이런 게 의외로 먹힌다 라고 알아두시면 좋을 것 같습니다

그리고 내가 의사야

근데 내가 롱폼에서는 이렇게 옷도 깔끔하게 입고 머리도 깔끔하게 하고

되게 정갈한 모습으로 정보를 막 얘기해

근데 숏폼에서는 조금 더 친근하게 내가 추리닝 입고 누워서 핸드폰 하면서 막 얘기해

어, 야 요즘에 소화가 안 되죠?

소화 안 될 땐 어떻게 해야 되냐고요?

막 이러면서 내가 의사지만

어 의사도 저런 모습이 있구나 하면서 갭을 느끼게 됩니다

그래서 여기서 친근한 느낌을 느끼면서 들어갔더니

야 이 사람 멀끔한 모습도 괜찮네? 라는 걸 느끼면서 구독을 하게 됩니다

그래서 친근한 느낌을 주는 것도 좋다라고 말씀을 드리고 싶고요

자 롱폼, 숏폼 둘 다 가져가고 싶은 분들이 있을 겁니다

그러면 롱폼은 주력 콘텐츠를 업로드하세요

고급 정보랑 이런 거

자 롱폼은 찐 구독자 생성에 도움이 굉장히 많이 되고요

숏폼은 서브 콘텐츠나 가벼운 정보를 업로드하는데 굉장히 좋습니다

그래서 숏폼은 유입을 늘리기 좋습니다

보통 숏폼에서 유명한 사람이 있어

근데 막상 구독자가 별로 없는 경우가 있거든요 생각보다

그게 뭐냐 숏폼은 많이 보긴 해

근데 막상 구독을 누르기까지 조금 시간이 걸린다라는 거

왜냐하면은 내가 구독을 하지 않아도 내 피드에 알아서 자동으로 뜨니까

굳이 내가 구독을 할 필요까지 없다고 느껴지는 것 같습니다

그래서 숏폼에서 유입을 하고 롱폼에서 구독자로 만들어야겠죠

이래서 내 매력을 계속 보여줘야 됩니다

저의 경우에는 어떻게 하냐

자 롱폼에서는 진지한 이야기나 정보 위주 세팅된 상태를 보여주기도 합니다

지금 이렇게 정장도 입고 머리도 깔끔하죠?

그래서 깔끔한 배경에 정갈한 모습으로 영상을 찍는 경우가 많은데

반대로 숏폼은 이렇게 빠른 템포 편집으로 하고

현실적인 모습, 피곤하거나 프리한 옷차림이나 머리도 약간 부실부실하고

이런 것처럼 갭을 느끼는 거죠

내가 숏폼을 보고 이 사람의 걸 들어왔어

근데 이렇게 또 깔끔한 모습도 있네 이것도 약간 반전 모습이네 하고

좀 매력을 느낄 수가 있겠죠

그래서 여러분들이 둘 다 운영하고 싶다면은

숏폼은 조금 더 가볍게 운영을 해 보셨으면 좋겠습니다

자 그래서 결론적으로는 숏폼에서

내 콘텐츠를 어떻게 녹이면서 유입 시청자를 만들지를 고민하셔야 될 것 같습니다

요거 부분 한번 참고해 보셨으면 좋겠고요

자 이렇게 챌린지 숙제를 내드리도록 하겠습니다

첫 번째는 내가 자주 보는 숏폼 영상 콘텐츠 1개에서 3개 정도

링크나 설명 같은 거 해주셨으면 좋겠고요

거기에 대해서 카테고리,

그리고 내가 자주 보게 되는 매력의 이유를 찾아서 알려주시면 좋을 것 같습니다

자주 보지 않는다?

그러면 오늘부터라도 한번 잘 보시면서

어, 나는 이런 콘텐츠 재밌는 것 같아 라고 잘 찾아주셨으면 좋겠습니다

두번째, 하루 동안 브이로그나 먹방, 집밥, 요리 등

내가 매일 하는 일과 중에서

가장 내가 운영하는 카테고리에 잘 맞는 주제로 영상을 하나 찍어주세요

영상은 세로가 긴 사진으로 9대 16 비율로 찍어주시면 좋고요

그냥 갤러리 캡처해서 저에게 영상을 찍었다 라고 보여주시면 될 것 같습니다

영상 하나만 찍으라는 게 아닙니다

편집하기 직전이니까 여러가지 컷별로 그냥 시간이 날 때마다 한번 찍어보세요

의미가 없더라도 한번 여러개 찍어보셨으면 좋겠습니다

자 이렇게 7주차 1강은 여기서 끝이고요

저는 또 7주차 2강에서 기다리고 있도록 하겠습니다

감사합니다

﻿안녕하세요

9주환성 디지털 노마드 6주차 2강을 시작하도록 하겠습니다

오늘은 벌써 인스타 강의의 마지막인데요

여러분 오늘도 목차가 조금 긴 편입니다

내용을 좀 많이 담으려고 노력한 거라고 생각해주시고

이것도 천천히 한번 들어보셨으면 좋겠어요

자 일단 인스타그램

오늘은 인스타로 디지털 노마드를 하려면은 어떻게 해야 되냐에 대해서

한번 현실적으로 다뤄보겠습니다

제가 앞서서 말한 인스타그램 그런 특징들을 잘 기억을 해주시면서

대입하고 오시면 좋겠어요

첫 번째, 가만히 있지 않기입니다

인스타라는 플랫폼을 한 줄 요약하자면은

플랫폼 자체 수익은 없지만 누구나 쉽게 시작할 수가 있습니다

그래서 쉽게 자리를 잡거나 성장하기 어려워요

진입 장벽이 매우 낮기 때문에

그래서 이런 거는 생각하지 않으셨으면 좋겠습니다

시간이 지나면 잘 되겠지

그래도 가만히 있다보면 언젠간 알고리즘 타겠지

아 조금만 더 몇 개 더 이렇게 해볼까

이게 어떻게 보면은 그냥 돌파구로 찾지 않고

가만히 있는다고 저는 생각을 하거든요

그래서 어떻게 해야 되냐

인스타를 통해서 디지털 노마드를 하려면은

첫 번째 기업 협업 광고죠

두 번째 재능 판매 세 번째 제품 판매 이런 게 있습니다

아직 수익화에 도달하지 않은 지금부터

나에게 어떤 것이 잘 맞는지 미리 생각해 보시면 좋을 것 같아요

보통 인스타그램으로 수익화를 하시는 분들은 거의 이렇게 하십니다

이걸 3개 다 하시는 분도 있고 하나만 하시는 분도 있고

다 각자 다르지만

대부분 이거 셋 중에 하나가 해당된다라고 볼 수가 있습니다

그래서 인스타 기능을 최대한 활용하는 방법에 대해서도 좀 알려드릴 건데요

인스타 장점이 뭐죠? 빠른 소통 그리고 반응입니다

그래서 여러분의 타겟층의 좋아하는 걸 빠르게 파악하고

연계상품 제작을 통해서 수익 창출을 할 수가 있어요

그리고 이것도 한번 같이 고려해보시면 좋을 것 같습니다

콘텐츠 특성마다 기업과 협업이 쉬운 콘텐츠도 있고요

팔로워랑 협업이 쉬운 콘텐츠가 따로 있습니다

그래서 나는 누구랑 협업해야지 쉬운지 생각을 해보셨으면 좋겠어요

그래서 내가 기업이랑 협업이 쉽다

그러면 기업의 입장에서 내 콘텐츠가 좋아 보이고

양질의 콘텐츠처럼 보이도록 무료 콘텐츠를 지속 생산하시면 좋겠고요

팔로워랑 협업이 쉽다

그러면은 팔로워가 좋아할 만한 걸로

무료 콘텐츠 지속적으로 생산을 하셨으면 좋겠습니다

기업이랑 사람이랑 뭐가 어떻게 다른지 모르겠다라고 하셔가지고

이걸 한번 가져와 봤습니다

기업과 협업이 관련 있는가 라는 걸 좀 보기 위해서는

내 콘텐츠랑 관련된 기업이 무엇일까?

내가 홍보를 했을 때 자연스러운 상품군은 무엇일까?

그리고 관련 기업과 협업한 인플루언서

나랑 비슷한 인플루언서는 이런 걸 했네? 라는 것도 좀 볼 수가 있고요

나의 영향력은 판매 기업과 협업을 위해서는 기업이 바라는 목표가 있잖아요

뭐 상품이면 상품, 앱이라고 하면 다운로드나 이제 결제겠죠?

그런 거에 좀 적절한 인사이트를 가지고 있는지,

영향력을 가지고 있는지도 한번 보셔야 될 것 같고요

내가 사람들에게 필요한 소비,

그리고 홍보할 수 있는 상품이 있나 이것도 한번 보시면 좋을 것 같습니다

내가 이렇게 필요한 사람들이 나에게 필요로 해

나는 OO님이 추천해준 다이소 물품이 좋아요 라면은

다이소랑 협업을 하시게 되면 굉장히 큰 시너지 효과를 보실 수가 있겠죠

이런 것처럼 내가 사람들이 필요한 홍보 상품이나 이런 게 있는지

한번 보시면 좋을 것 같고요

사람과 협업은 제가 이제 사람과 협업이라 말했는데

기업과 협업은 기업에서 돈을 받는 거고

팔로우랑 협업은 팔로우에게 돈을 받는 거겠죠

그래서 모임, 강의, 뭐 이런 게 있겠습니다

내가 사람과 잘 맞는 콘텐츠인지 보기 위해서는

내 이야기가 사람을 움직이는 힘이 있나

그리고 누군가에게 필요한 도움을 가지고 있나

누군가에게 내가 나눠줄 수 있는 능력이 있나

그리고 나의 말에 영향력이나 신뢰는 얼마나 쌓여있나

그리고 보통은 뭔가 이제 카테고리를 굳이 나누자면은

정보, 기술, 경력, 자기계발, 동기부여, 힐링

이런 콘텐츠가 사람들과 협업하기 좋습니다

사람들의 마음을 좀 움직이고 긍정적인 마인드 컨트롤을 하게 도와주니까요

그래서 이것도 한번 체크해서

나는 기업과 잘 맞는 콘텐츠를 만드는지

사람과 잘 맞는 콘텐츠를 만드는지를 고려해보셨으면 좋겠습니다

그래서 이거를 하기 전에 주의해야 될 점은

여러분들이 수익화를 위해서 뭔가 제작한다 라고는 하지만

이걸 보여주면 안 돼요

사람들이 느끼기에 어? 이 놈 돈 벌려고 나에게 돈 뜯어내려고 이거 만들었나?

약간 이런 생각이 들게 만드는 순간

여러분은 실패한 겁니다

사람들은 눈치를 진짜 빨리 채요

내가 이걸 돈 벌려고 하는 건지

아니면 정말 좀 나눠주고 싶어서 하는 건지 바로바로 눈치 채거든요

그래서 여러분들 너무 돈에 집중하지 마세요

돈은 자연스럽게 따라오게 되어 있습니다

제가 이런 말을 할 줄 몰랐는데

진짜 해보니까 내가 좀 진심을 담으면 담을수록

또 사람들의 마음도 움직이고 같이 따라오게 되더라고요

여러분들도 이 강의를 수강하셨을 때

제가 돈 벌려고 해서 만든 게 아니라는 걸 느꼈잖아요?

그래서 이제 그러고 오신 거고, 그런 것처럼

그리고 저는 사실 돈 보고 한 건 아니에요

저는 지금도 그렇지만

강의가 아니더라도 다른 데서 수익이 계속 창출이 되고 있기 때문에

돈을 위해서 강의를 만들지는 않습니다

항상 여러분들도 좀 이제 강의를 들어보시고

제가 피드백하는 거 보시면 알겠지만

정말 진심으로 여러분 도와드리고 싶어서 많이 노력을 하고 있거든요

그런 것처럼 보인다

사람들은 내가 어떤 마음으로 뭔가를 만들고 제작을 했는지

금방 눈치채니까 이런 거 표출하지 않으셨으면 좋겠습니다

이게 목적이 아니라

내가 가진 재능으로 도움을 준다는 것에 포커싱을 맞춰서

상품, 강의 이런 거 제작을 하셨으면 좋겠어요

자, 그리고 상품 같은 걸 제작한다고 했는데

여러분들 손에 잡을 수 있는 그러니까 실물 그런 제품을 상상할 때도 있는데

저는 개인적으로 무형의 상품을 제작하셨으면 좋겠습니다

왜 무형의 상품을 제작을 추천하냐면요

여러분들 이제 쇼핑몰 하시는 분은 거의 없겠지만

뭔가 재고가 있기 시작하잖아요?

그러면 진짜 부담스럽게 돌아옵니다

내가 이거를 관리도 해야 되고, 보관도 해야 되고,

뭔가 주문이 들어오면 배송도 해야 됩니다

뭐 이제 다른 직원을 시키거나 이렇게까지 하면 사실 크게 문제는 없지만

내가 혼자서 모든 걸 컨트롤한다고 했을 때

이것 때문에 오히려 다른 일을 못하게 될 수도 있습니다

스트레스도 받고

하지만 온라인에서 자동 판매될 수 있는 무형의 상품을 제작하시면은

이 크몽 같은 데서는 내가 한번 올려 두면

그냥 판매될 때마다 알아서 자동으로 그 사람에게 보내주거든요

내가 다른 걸 하지 않아도

그래서 온라인에서 자동 판매될 수 있는 시스템을 이용하면은

여러분들이 제작만 하시면 됩니다

제작하고 상품 업로드만 해두시면은 알아서 판매가 자동으로 된다

즉 뭐냐? 자면서도 돈을 벌 수가 있다는 말입니다

그래서 여러분들이 처음 시작할 때는

무형의 상품 위주로 한번 제작을 해보셨으면 좋겠어요

자 그리고 상품 제작할 때 좀 중요한 게 있습니다

이거는 해보지 않고서는 좀 느낄 수 없는데

후기가 굉장히 중요합니다

정말 무엇보다 후기가 가장 더 중요하다고 느껴지는데

여러분들이 만약에 상품 제작을 한다고 했어요

그러면은 나는 한 2만원이라고 생각해 내 상품이

그럼 여러분 2만원에 팔고 싶죠?

하지만 저는 2만원에 팔라고 하고 싶진 않습니다 처음에는

왜냐? 자 처음부터 제 값을 받으려고 하지 않았으면 좋겠는데

여러분 그 상품이 2만원이라는 가치는 나는 알고 있지만

다른 사람들은 2만원이라는 걸 어떻게 알 수 있을까요?

아무것도 후기도 없고

뭔가 상품페이지도 정말 자세하게 만들지 않은 이상

이게 2만원짜리라는 걸 아무도 납득하지 않으면은 사지 않을 겁니다

제 값을 받기 위해서는 신뢰가 필수인데 어떻게 만드냐?

그 신뢰는 후기에서 만들 수가 있습니다

그래서 여러분들이 상품 제작을 처음 했을 때

이렇게 후기를 쌓아 보시는 과정을 한번 거치셨으면 좋겠어서 한번 준비해봤습니다

자 첫 번째, 처음에는 내가 생각하는 원 가격보다

30에서 40% 이상 낮게 한번 판매해보세요

그래서 어떤 생각이 들게 만들어야 되냐?

물론 돈이 아깝죠 더 벌 수 있는데 내가 좀 덜 버는 기분이 드니까요

하지만 사람들이 이걸 샀을 때

어? 이 상품, 이런 퀄리티의 이거를 이 가격에 판다고?

어? 괜찮은데? 라는 생각이 들어야 됩니다

그래야지 가격에 비해서 진짜 내용이 좋다, 퀄리티가 좋다

후기 작성을 유도하게 만들잖아요

그래서 후기 작성이라면 여러분들이 쌓이게 됩니다,

계속 후기가 쌓이겠죠

추가적으로 작은 이벤트를 열어보는 것도 괜찮습니다

저는 뭔가 무료강의나 어디 오프라인 모임을 갔을 때

항상 자료를 드린다고 하거든요, 후기를 쓰시면

자료를 드린다고 하거나 어디다 후기 작성해주시면 기프티콘 드리겠다

이러면서 후기 작성을 유도하셔도 될 것 같습니다

이런 걸 굉장히 아깝다고 생각하시는 분들이 있는데

전혀 아깝지 않아요

이런 후기 쓰는 게 돈을 들여서 쓰는 게 더 비쌉니다

이거 되게 어렵지 않잖아요

내 강의 자료 주는 거, 커피 기프티콘 한 장씩 주는 거

이런 건 크게 어렵지 않으니까

나에 대한 투자라고 생각하고

충분히 작은 이벤트도 한 번씩 열어보셨으면 좋겠습니다

자 그래서 후기가 좀 쌓였어

그럼 두 번째 단계는 리뉴얼 후에 재판매를 하는 겁니다

그러면 어떻게 되냐?

이미 후기가 쌓여 있습니다 신뢰죠?

그러면 여기서 리뉴얼했다고 하고 값을 더 올려도

조금 더 쉽게 판매가 가능합니다

왜냐하면 조금 가격이 올라도 후기랑 신뢰가 있기 때문에

아 그래도 가격만큼 하는 게 있겠지 라는 기대가 생기잖아요

그래서 여러분들이 이때부터는 조금 원하는 값으로

가까이 올리셔도 될 것 같습니다

실제로 뭔가 온라인 강의 하시는 분 보면은

처음 만들었을 때 강의는 뭐 3, 40% 세일해서 얼리버드로 연다

그리고 또 2차, 3차 갈 때는 거의 두 배씩 불려가는 경우도 있습니다

처음에는 30만원짜리 강의였는데

다음에 보니까 100만원짜리로 늘어나고

이런 경우도 꽤 있습니다

그래서 그런 마음도 들게 하는 거죠

아, 이 사람 강의, 이 사람 상품은

처음에 만들었을 때 무조건 사야 돼 그래야지 제일 싸

이런 마음을 들게 만드는 것도 괜찮은 전략이겠죠

자, 그리고 세 번째 연계된 타생 상품을 출시하는 겁니다

이제 후기가 쌓여 있어요

그러면은 이제 비슷한 상품을 한번 만들어 보는 거예요

내가 자기계발 다이어리라는 거를 후기를 쌓고 많이 판매를 했어

파생상품으로는 이 자기계발 다이어리를 이용한

성장 모임을 한번 만들어 보는 거예요

그러면 이미 나에 대한 신뢰,

이 상품에 대한 신뢰가 있기 때문에

사람들이 어 이것도 퀄리티가

다이어리만큼 퀄리티가 나오지 않을까라는 기대감이 있겠죠

그렇기 때문에 파생상품을 판매하셔도 조금 더 쉽게 판매를 할 수가 있습니다

그리고 네 번째 상품의 유니크를 확보해야 됩니다

그래서 한정 판매를 저는 좀 말을 해드리고 싶은데

이런 거죠 내가 뭐 판매합니다 라고 했을 때

야 이거 무조건 00님꺼가 최고야 제일 좋아

이거 무조건 사야 돼 라고 만들게 하는 거죠

한정 판매라는 걸 넣어서

야 이거는 후기도 좋고 가격도 괜찮은데 한정 기간에만 판대

왜 안 사? 지금 당장 사야 돼

돈 없어도 당장 사야 돼 약간 이런 마음이 들 정도로

내가 좀 유니크함을 확보해야 된다 좀 말해드리고 싶습니다

이 4단계까지 올 때까지 가장 중요한 건 뭐다?

첫 번째, 후기 작성 이게 가장 중요하다 라고 좀 볼 수가 있습니다

자 그래서 이렇게 후기를 생성하는 단계를 통해서

계속적으로 신상품도 만들고 효자 상품도 제작을 하면서

여러분들이 수익화를 조금 더 쉽게 할 수 있게

자리를 잡아 가셨으면 좋겠습니다

그래서 아까 제가 사람이랑 협업하는 거랑

기업이랑 협업하는 것도 있었는데

만약에 나는 기업이 대상이야 라고 하면은 기업도 거의 비슷해요

대상이 기업일 뿐이지

이건 이제 신상품이나 이런 것보다는

콘텐츠, 광고를 통한 결과를 좀 자주 보여주셨으면 좋겠습니다

만약에 내가 저는 공구는 별로 안좋은데 공부를 했다 할게요

그러면은 뭐 BB크림 공구를 했다고 합시다

그러면 이제 계속 스토리 같은 데다가 계속 올려주는 거야

아 벌써 OO명이 제품을 구매해 주셨어요

와 이렇게 인기가 좋을 줄 몰랐는데 대박이네요

근데 저도 진짜 좋은 것 같아요 이러면서

약간 다른 광고주도 굉장히 많이 볼 거 아니에요 내 계정을

그러면 어? 우리도 이런 상품이 있는데

이 사람에게 의뢰를 하면은 이만큼의 결과는 최소한 나오지 않을까? 라는 게 있잖아요

그래서 그 사람들에게, 기업에게도

내가 얼마나 이 상품군에 대해서

영향력이 있는지를 계속적으로 보여주시면 좋을 것 같습니다

이게 후기죠 기업의 입장에서는

그리고 다섯 번째, 자동화, 반자동화 진행하기가 있습니다

이것까지는 생각을 안 하시는 분들이 많을 거예요

단순히 내가 좋아하는 일로 돈만 벌었으면 좋겠다

일단 돈이라도 벌었으면 좋겠다는 생각이 있을 건데

그 다음 단계라고 보시면 될 것 같습니다

내가 이제는 내가 수입도 어느 정도 안정이 되었고

추가 채널도 확장이 되었어

그렇다면 여러분들이 자동화, 반자동화를 진행해주시는 것을 저는 추천합니다

왜 이렇게 자동화, 반자동화를 해야 되냐?

여러분들이 아마 수입이 안정기가 들어오면 열심히 일하게 될 거예요

그러니까 오히려 회사 다닐 때보다 더 일을 열심히 하게 될 수도 있습니다

그러면 혼자서 일하면 진짜 힘들어요

저는 솔직히 이제 강의 제작하고 이렇게 좀 바쁜 기간에는

주 7일로 거의 12시간 이상 일합니다

상상이 안 되죠?

그래서 혼자 하면 고통만 늘어요

나는 좀 좋아하는 일로 쉬면서 재미있게 살고 싶었는데

어느 순간 재미는 사라지고 일만 하고 있는 거예요

휴식의 자유가 없는 거죠 어떻게 보면

그래서 굉장히 좀 현타가 올 수도 있고

이럴 바에는 그냥 회사 들어가는 게 나을 수도 있다는 생각이 들게 될 수도 있습니다

그래서 여러분들이 이렇게 수입을 계속 만들어

근데 좀 안정기가 찾아왔어

그리고 난 좀 한계를 느껴, 혼자 하는 거에

그러면 여러분들이 반자동화나 자동화를 진행해주셨으면 좋겠습니다

반자동화, 자동화 뭐냐라고 물어보실 수 있을 것 같은데

반자동화는 작업 일부, 인스타 툰이라고 하면은

그림 그리기, 기획하기, 업로드하기 이런 작업의 일부죠

이거를 일부만 자동화를 하는 거예요

그래서 전체적으로 소요되는 시간을 줄이는 거죠

3시간 걸렸으면 2시간, 2시간 걸렸으면 1시간

이런 식으로 좀 반자동화를 진행하는 것도 있습니다

저는 이제 인스타 툰을 그리니까

인스타 툰을 예시로 좀 들자면은 이런 게 있거든요

스티커 하나 템플릿 화가 있는데

어떤 거냐 여러분에게만 살짝 보여드리도록 하겠습니다

화면이 보이시죠?

여기 보시면 저의 경우에는 캐릭터가 중요한 건 아닌 것 같습니다

제 콘텐츠 특성상 내용이 중요하지

캐릭터는 그냥 말하는 대상일 뿐이라고 생각을 하거든요

그래서 저는 스티커화를 했습니다

이렇게 눌러보면 다 스티커처럼 배경에 따져 있어요

그래서 내가 포토샵으로 툰을 만든다 라고 했을 때

내가 그림을 새로 계속 그리는 게 아니라

그리는 시간을 소요하는 게 아니라

요런식으로 캐릭터를 스티커처럼 붙여온다

그래서 툰을 만든다

이런 식으로 스티커화도 할 수 있습니다

이렇게 두면 정말 편해요

저는 캐릭터가 중요하기보다는 내용이 중요한 콘텐츠를 하고 있기 때문에

오히려 조금 더 편합니다

그래서 이렇게 보면 기쁨 기쁜 것만 모아놨죠

이렇게 기쁜 거 골라서 맞는 거 대충 써놓고

여기 보시면 말풍선도 이렇게 제가 다 해놨습니다

말풍선을 골라서 붙여서 텍스트 넣고 저장하면 끝!

이런 식으로 반 자동화를 진행할 수가 있어요

그리고 뭐 저처럼 인스타툰이 아니더라도 템플릿을 하나 만들면은

그냥 안에 내용만 바꿔 놓는 식으로 빨리 빨리 만들 수가 있겠죠

자 그리고 작업 프로세스를 정립해야 됩니다

인스타툰 만든다 했을 때 어떤 과정이 있을까요?

일단 기획을 먼저 해야 되고요

그 다음에 스케치 해야 되고요

선 따야 되고요 채색해야 되고요

텍스트 편집해야 되고요

업로드 하고요

이런 게 있잖아요

그러면 이걸 딱딱 정해둔 겁니다

기획 단계에서는 얼마나 소요 얼마 안에 무조건 이거는 기획서 만들어야 된다

그림은 몇 시간 안에 무조건 그려야 된다

이런 것처럼 내가 시간을 정해서

빨리빨리 그 시간 안에 맞출 수 있도록

효율적이게 사용할 수 있도록

프로세스를 정립해 두시는 게 좋습니다

그리고 예약 기능도 있는데 인스타도 있고,

인스타는 다른 걸 통해서 예약 기능을 할 수가 있어요 PC로

그런 것도 있고, 블로그도 예약 기능이 있고

그래서 내가 미리 만들어두고 제 시간에 업로드 될 수 있게

예약 기능 활용해 두시는 것도 좋고

저는 사실 이런 모임 같은 거 만들 때 네이버 밴드로 운영을 하게 되는데

네이버 밴드에서는 게시물 예약이나 일정 예약 이런 것도 다 할 수가 있거든요

그래서 모임이 시작되는 첫날에 모든 일정, 모든 게시물을 다 예약을 걸어둡니다

그러면 나는 사실 오히려 그 모임에 집중할 수가 있는 거죠

내가 과제 올리고, 챌린지 검사하고 이런 거에 시간을 쏟는 것보다는

이미 다 올려져 있으니까 사람들이 질문하는 거에 조금 더 관심 가지고

제출하는 과제를 조금 더 한 번 더 살펴볼 수 있고

이런 식으로 시간을 조금 더 활용할 수가 있습니다

이게 반 자동화고요

자동화는 뭐냐?

온라인 시스템을 통해서 완전 자동화를 하시거나

아니면 외부 인력을 통해서 자동화를 하시거나

둘 중에 하나라고 저는 생각을 합니다

외부인력은 어떻게 구하시냐?

내 콘텐츠를 찾아주는, 내 콘텐츠 소재를 찾아주는 PD님이나

뭐 그런 분도 있을 것 같고요

실제로 제작하는 사람을 뽑을 수도 있겠죠

이런 작업자 같은 경우에는 크몽에서 가장 가성비 있게 구할 수가 있고요

차라리 나는 좀 모르는 사람이랑 일하기 좀 무섭다?

그러면 차라리 나의 팬 위주로 가볍게 모으는 것도 괜찮습니다

그래서 이것을 대비한 모임도 운영해보셔도 괜찮을 것 같아요

그래서 온라인 시스템을 통해서 완전 자동화

약간 예약 기능 활용이랑 비슷하긴 합니다

봐봐요 그러면 만약에 아까 반자동화에 예약 기능이 있었잖아요

근데 이걸로 예약해주는 것마저 외부 인력을 사용한다?

그러면 나는 이제 그냥 맡기기만 하면 되는 거예요

자, 몇 날부터 며칠까지 모임을 운영할 겁니다

이거 다 이 프로세스대로 예약을 올려주시고 저에게 알려주세요

이러면 나는 아무것도 하는 게 없습니다

이미 내가 여기 프로젝트 정립을 다 해놨고

예약 기능도 활용을 했기 때문에

이제 외부 인력에서 알아서 해주시면은 완전 자동화로 굴릴 수 있다

약간 이런 식으로 여러분들이

좀 자동화나 반자동화에 대해서 한번 생각을 해보셔도 좋을 것 같습니다

하지만 그냥 하시면 안 되죠

이것도 약간 조건이 있긴 합니다

전후의 주의점이 있는데요

자동화 후에는 내가 뭘 해야 되냐?

내가 놀려고 하는 게 아닙니다

새로운 채널을 하나 더 확장해서 좀 영역을 늘리거나

아니면은 플랫폼을 운영하시거나 새로운 상품 제작에 집중하셔야 됩니다

그래서 중요한 게 뭐냐?

내가 안 해도 되는 건 다른 사람에게 맡기고요

나만 할 수 있는 것은 내가 집중하는 겁니다

두 번째로는 외부 인력을 쓰라고 하긴 했지만

여러분들이 잘 생각을 해보셔야 됩니다

이것도 어차피 내가 돈을 투자해서 하는 거잖아요

그냥 공짜가 아니잖아요 일해주는 게

자, 인건비, 작업비의 4배 이상의 가치를 만들 수 있어야 됩니다 이 외부 인력들이

그래서 만약에 난 이 사람한테 하나 만들 때 5만원이라는 작업비를 줬어

그러면은 내가 이 콘텐츠를 통해서 20만원 이상의 가치를 만들어야 해

20만원 이상의 가치를 만든다고 당연하게 생각이 들면은

작업비 5만원이 아깝진 않습니다

근데 그게 아니라면은 사실상 내가 운영하는 게

수익적으로는 오히려 이득일 수 있다 라는 것도 좀 알려드리고 싶고요

사실 여러분들이 회사가 아니잖아요

일이 계속 있는 게 아니잖아요

그리고 혼자서 일하기 때문에 받을 수 있는 양도 좀 있고요

그렇기 때문에 일이 계속 있는 거 아닙니다

갑자기 어떤 달은 막 바빴다가 어떤 달은 막 없었다가 이러면 애매합니다

내가 사람을 고용하긴 했는데 일이 없어

그리고 효율이 안 나

그러면은 이제 차라리 조금 내가 고생하더라도

혼자 운영하는 게 훨씬 수익적으로 나쁘지 않을 수 있습니다

이것도 이제 잘 생각을 한번 해보시면 좋을 것 같은데

저의 경우에는 내가 혼자서 벌었을 때 만족할 수 있는 수익을 만들겠느냐

아니면은 사업의 영역으로 확장해서

조금 더 큰 수익을 받을 거냐

이거 두 개 중에 좀 고민을 많이 했거든요 저는

근데 생각을 해보니까

저는 차라리 남들이 보기에는 그렇게까지 수익이 많지 않더라도

나 혼자 쓰고 남는 돈이라면 상관없다

누군가에게 책임을 지고 관리하고 이런 거에 시간을 쏟는 것보다

내가 혼자 운영하는 게 훨씬 더 효율적일 거라고 생각을 해서

저는 이제 요즘엔 사람을 쓰지 않고 있습니다

예전에 사람을 썼는데

지금은 거의 반자동화 형태로만 프로세스를 많이 줄이고

시간을 줄이려고 하고 있습니다

그래서 반자동화를 통해서

조금 더 내가 할 수 있는 거를 많이 하려고 노력을 하고 있어요

그래서 여러분들도 수익화 이후에 대해서도 한번 생각을 해보시면 좋겠습니다

그리고 인스타는 개인적으로는 부업으로서 했을 때가 가장 만족도가 높은 것 같아요

그러니까 본업이 되면 생계 유지를 위해서 신경 써야 될 게

꽤 많다고 저는 느껴집니다

그리고 약간 지속하기도 어려워서

퇴사했다가 다시 회사 들어가시는 분도 많고요 그래서

일단은 부업까지만 한번 성장을 시켜보고

그 이후에 정말 잘 맞으면은 본업으로까지 이어가셨으면 좋겠습니다

그래서 오늘의 강의도 여기까지고요

챌린지 숙제에 대해서 알려드리겠습니다

첫 번째는요 현재 제작하고 있는 인스타 콘텐츠가 있잖아요

거기에 맞는 해시태그 한번 찾아보셨으면 좋겠습니다

제가 미디언스 랩이라고 그 예전 강의에서 한번 설명드렸어요

해시태그 찾는 방법에 대해서

거기서 한번 보시고 해시태그 찾아보셔도 좋고

내가 직접 찾아보면서

어 여기는 대형 키워드네, 여기는 거의 뭐 1시간에 한 번씩 올라오네,

10분에 한 번씩 올라오네

이런 거 보시면서 활동성도 좀 보셨으면 좋겠습니다

그래서 해시태그 10개 찾아서 댓글로 남겨주시고

두 번째는 내가 만든 기획안을 바탕으로

이제 절반 나머지 제작한 다음에 발행하고

저에게 URL 올려주셨으면 좋겠습니다

그리고 세 번째, 이제 인스타 콘텐츠가 마무리가 되었잖아요

그래서 인스타 콘텐츠 제작하면서 느낀 점

한번 작성을 해주셔서 남겨주셨으면 좋겠습니다

이렇게 인스타까지 한번 콘텐츠 제작을 했고

마지막 유튜브 쇼츠만 남겨두고 있습니다

이렇게 6주차 2강까지 끝났고요

마지막 이제 숏폼 콘텐츠만 남았는데

또 숏폼 콘텐츠에서는 어떤 걸 배울 수 있을지 기대하시고 오셨으면 좋겠습니다

저는 그럼 7주차 1강에서 뵙도록 하겠습니다

감사합니다

﻿안녕하세요

9주완성 디지털 노마드 7주차 2강을 시작하도록 하겠습니다

오늘은 실제로 이제 숏폼 영상을 어떻게 편집하는지에 대해서 얘기해볼 예정이고요

처음이라도 어렵지 않게 누구나 할 수 있게

제가 최대한 쉽게 설명을 해드리도록 하겠습니다

그러면 처음 목차부터 한번 같이 볼게요

첫 번째, 프로그램 사지 말자라는 걸 말하고 싶습니다

여러분 제가 생각보다 주변에

이제 유튜브나 뭔가 하겠다고 하시는 분들 굉장히 많이 봤는데

그분들의 거의 공통점이 갑자기 이제 뭐 프로그램을 사거나

카메라를 사거나 장비를 사거나

뭐 이렇게 갑자기 난 이미 돈을 벌지도 않았어 벌어보지도 못했는데

내 돈 먼저 쓰는 사람이 있습니다

여기에 이제 심하게 가면 퇴사까지 하는 분

내가 유튜브도 없어

근데 일단 퇴사하고 열심히 하겠다고 해서 퇴사부터 하시는 분도 있습니다

그러지 않으셨으면 좋겠고요

왜냐하면 이거 사면 열심히 할 것 같죠

물론 열심히 해야죠

근데 이거 전부 다 부담으로 돌아옵니다

여러분들 돈이 없는데 돈을 벌지도 모르는데 유튜브를 시작했어

그리고 카메라를 샀어

근데 수익이 안 나

2개월, 3개월, 4개월에도 수익이 하나도 안 나

카메라 값은 계속 나가고 난 돈을 하나도 벌지 못해

그럼 여러분들 어떻게 살 수 있어요?

엄청 부담스럽겠죠

내가 이 카메라 값만 아니라 생활비도 계속 부담을 해야 되는데

돈도 못 버는데 내 주머니에서 돈만 빠져나가고 있는 거죠

고생은 고생대로 하고

여러분들이 처음부터 뭔가 사지 않았으면 좋겠다

그냥 있는 거 핸드폰 카메라 쓰시고 무료 프로그램 쓰시고

그냥 있는 대로 최선을 다해서 뭔가 만드셨으면 좋겠다라는 걸 좀 말씀드리고 싶습니다

그래서 저는 여러분들이 영상 편집을 하겠다 하면은

무조건 블로를 추천합니다

영상 편집도 여러 가지 앱들이나 프로그램이 많지만

초보자라면 그리고 내가 약간 전문적인 편집 프로그램을 다룰 줄 모른다면

블로로 시작하시는 게 가장 좋다고 생각합니다

블로의 장점

애플 안드로이드 모두 이용이 가능하고요

편집 방법이 간단하고 무료 제공 툴이나 템플릿이 자주 업데이트 되고 많습니다

유료 결제도 있는데

저는 그냥 지금까지도 유료 결제를 안 하고 있어요

무료 제공 툴이나 기능만으로 충분하다고 느껴서 저는 사용하지 않고요

저는 숏폼 영상만 블로로 만들고

롱폼은 따로 제가 프로그램을 사용하고 있습니다

이번에는 숏폼만 다룰 거기 때문에 저는 블로만 알려 드릴게요

그리고 장점 어디서든 편집이 가능하다

핸드폰이나 태블릿 같은 거로도 언제든지 편집이 가능하다는 점

그래서 저는 블로를 여러분에게 추천하고 싶다 라고 하고 싶습니다

그래서 지금부터는 블로를 배워 볼 예정입니다

블로 어떻게 해야 되냐

영상 편집이라고 하면 생각보다 좀 거부감이나 진입장벽을 느끼는 분도 많을 텐데

오늘 저랑 같이 하시면 쉽게

당장 여러분들도 쇼츠 하나 뚝딱 만들 수 있다는 점 알려드리고 싶고요

여러분들 블로 까셨죠?

블로 설치하셨으면 일단 영상 불러오기부터 해보겠습니다

제가 화면으로 보여드릴게요

여기 화면에 보시면 새 프로젝트 만들기라고 있습니다

여기 눌러서 비디오만 선택을 해줍니다

그리고 여러분들이 편집할 영상을 골라주세요

저는 저번에 찍었던 이런 물 마시는 거 이런 거를 가져와 보겠습니다

여러 개 선택하면 여러 개 선택이 됩니다

그리고 가져오기, 확인

여기 화면 비율은 9:16에 끼움

끼움으로 가져오시고 채움이나 가운데도 되는데

어차피 영상 사이즈 다 바꿀 수 있으니까 우선 가져오기만 해주세요

비율은 9:16이다

그럼 이렇게 영상이 가져왔습니다

다음으로는 컷 편집 위치이동 자르기를 한번 해볼게요

자 이렇게 우리가 화면 확대할 때처럼

이 미디어 배경음악 이 검은색 부분 있죠? 줄 있는 부분

여기를 확대하면 영상도 같이 확대가 됩니다

그럼 조금 더 자세하게 볼 수가 있겠죠?

자 그리고 지금 내가 보고 있는 영상 있잖아요?

여기를 한번 클릭해줍니다

그러면 아래 부분이 바뀌는데

여기서 내가 원하는 편집점 이렇게 보고 아 난 여기가 좋은 거 같아

재생 버튼 있죠?

재생 버튼 눌렀다가 이쯤에서 편집하고 싶어 라고 하면

밑에 분할이라고 있습니다

분할 누르면 잘라집니다

얘랑 얘랑 다른 영상이 두 개로 분할이 되었습니다

그리고 이게 이제 컷을 나눈다 라고 표현을 하거든요

컷을 나눈다 그럼 이 분할하는 걸 말하기도 합니다

그래서 이렇게 적정하게 보시고

나는 이쯤부터 이렇게 끊어서 해주셔도 됩니다

그래서 나는 여기부터 끊을게 라고 하면

여기 밑에 처음부터, 여기부터, 분할, 여기까지, 끝까지 있잖아요

여기는 이제 컷 편집에 대한 부분입니다

처음부터 이 영상을 보여주겠다

여기부터 이 영상을 보여주겠다

여기까지 이 영상을 보여주겠다

이런 식으로 여러분들 충분히 예측할 수 있어요

이게 무슨 기능인지

그래서 여기부터 저는 보통 앞부분 같은 건 여기부터 많이 이용합니다

여기부터 이 컷을 이용하겠다

이렇게 해서 컷이 나눠졌죠?

필요 없는 건 처음부터 아래를 보시면 삭제가 있어요

삭제 만약 잘못 삭제했어

그러면 다시 뒤돌리기로 다시 복구도 할 수 있습니다

그래서 삭제를 했죠?

그럼 이제 위치를 한번 이동을 해볼게요

얘네들도 좀 짧게 줄여주겠습니다 여러분들 보기 편하게

이렇게 컷이 있습니다 방금 자른 거 있잖아요?

여러분 이게 분할이 아니라 한 번 더 옆으로 넘기면 다른 기능이 있습니다

여기는 맨 앞부분이라서 다른 데로 옮길 수가 없는데

오른쪽 이동, 맨 뒤로 이동 있죠?

만약에 나는 다음 씬으로 넘기고 싶어

그럼 얘를 위치를 오른쪽으로 이동하면 조금씩 이동하는 거 보이시나요?

다시 한 번 보여드릴게요 이렇게 바꿀 수도 있고 다시 왼쪽으로 갈 수 있고

아예 맨 앞으로 갈 수도 있고 맨 뒤로 갈 수도 있습니다

이렇게 위치를 바꿀 수도 있어요 자유자재로

그래서 사실 이것만 알아도 영상 편집 끝났어요

여러분들 다른 거 안 하고 컷 편집이랑 위치만 잘 바꿔도 쇼츠 하나 뚝딱 만들었다

자, 다음 화면을 조정해보도록 하겠습니다

화면 조정이 뭐냐

위치나 크기나 이런 게 마음에 안 들 수도 있잖아요

조금 안 보여주고 싶은 부분도 있고

그럴 때 이용을 하는 건데

여기 아까 분할했던 부분 밑에 보면

또 이제 변형, 레이아웃, 배경 이런 게 써 있습니다

여기서 변형을 눌러보세요

그러면 여기 위치, 크기, 회전, 반전, 크롭 이런 기능이 있는데

저는 쉽게 여기 화면을 볼게요

지금 초록색 라인이 있는데

지금 잘 안 보이긴 하지만 여기 되돌리기 버튼 쯤에

이렇게 양쪽으로 되어 있는 화살표가 있습니다

얘를 눌러 갖고 크기를 조절할 수가 있고요

또 여기 돌아간 화살표 있죠

얘는 회전입니다 회전을 할 수도 있고요

지금 사방에 책갈피 같은 게 돼 있는데 얘는 자르기입니다

그래서 자르고 싶은 부분이 있으면 이렇게 자르셔도 됩니다

그래서 이렇게 내가 수동으로 옮겨도 되긴 하지만

나는 좀 세밀하게 보면서 하고 싶다 하시면 여기 X, Y 좌표가 있어요

Y, X 이런 식으로 조금 더 세밀하게 움직일 수도 있고

크기도 얼마나 몇 배나 더 크게 할 건지

이런 것도 잡을 수가 있습니다

그래서 여러분들이 원하시는 사이즈, 위치

이런 것도 쉽게 조정을 할 수가 있다 라는 거 알려드리고 싶었고요

음성 녹음이라는 게 있어요

음성 녹음 어디에 있냐

일단 여기 화면에서 완료를 하고 눌러줍니다

그러면 아까 맨 처음 보는 것처럼 배경음악, 효과음, 음성녹음 여기가 보일 텐데

이거 먼저 보지 말고

그 한 번 더 밑에 보면 오디오, 그래픽, 글자, PIP, 효과가 있습니다

여기서 오디오를 클릭하시고

음성녹음 버튼을 클릭하시면 내가 직접 더빙을 할 수도 있어요

그래서 여기서 한번 더빙 한번 해보겠습니다

이렇게 녹음을 하시고

한번 들어볼게요

이렇게 녹음이 되었습니다

그러면은 V 표시 눌러서 확인 눌러주시고

얘도 음량을 따로 이렇게 크게 키우거나 작게 키우거나 가능하고

앞뒤 자르기도 가능합니다

아까 제가 설명드렸던 분할이나 뭐 여기부터 다 적용이 됩니다

얘도 똑같이 이런 식으로

그래서 내가 이 영상에 맞춰서 잘 배치를 할 수가 있어요

자 그래서 보통 순서가 어떻게 되냐

컷편집 먼저 하고 음성 녹음하고 그 다음에 자막을 답니다

이렇게 하면은 순서가 뒤바뀌지도 않고

같은 작업 여러 번 반복할 일도 없어서 이게 가장 편해요

그래서 음성 녹음으로 하실 거면은 이렇게 하시는 게 좋고

만약에 AI를 씌우겠다 하시면은

AI 목소리를 따로 파일로 가져오시거나

아니면은 이 영상 위에다가 AI 작업을 해서 다시 자막을 다시거나

이런 방법도 있을 것 같습니다

저는 더빙을 항상 하기 때문에

이런 식으로 간단하게 더빙 작업하고 있어요

여기 보시면 내가 말이 너무 느려

아무리 빨리 해도 느려 하시면 배속도 있어요

배속 2배, 4배까지 가능하니까 말이 너무 느리다 하시면은

제가 보기에는 말이면 1.1배속에서 1.2배속 정도가 가장 좀 듣기 좋더라고요

그래서 그 정도로 좀 빠르게 하시면은

제가 1강 때 설명드렸던 것처럼 조금 더 유입력을 높일 수가 있겠죠

그리고 자막, 마지막입니다

벌써 마지막 작업이에요 여러분 너무 쉽지 않나요?

뭔가 내가 생각했던 것보다 영상이라는 게 생각보다 어렵지 않다는 거

여러분도 느끼셨으면 좋겠습니다

자 여기 이 영상 이렇게 있죠?

여기서 이 재생 버튼 위에 있는 검은 색깔 이 부분을 클릭하면 돌아옵니다

이 상세 보기 내용에서 다시 메인으로 돌아오는 작업이라고 할 수 있는데

여기서 글자 부분을 선택해 주세요

자막이라는 것도 있는데

저는 여기서 자막은 쓰지 않습니다

뭐 이런 거 원하시고 나는 이게 좀 나랑 잘 맞다 하시면 쓰면 되는데

저는 여기서 자막은 쓰지 않고요

글자 부분에서 이렇게 그냥 폰트 자체를 씁니다

그래서 내가 가져왔어

그리고 밑에 보면은 편집 안녕하세요 쓰는 거죠

이렇게 쓰시고 밑에 보면 폰트도 바꿀 수가 있어요

다 여기서 기본적으로 제공하는 것도 있고

무료로 제공하는 것도 있습니다

다운받으면 바로 쓸 수가 있으니까 괜찮고요

또 그다음에 글자 크기나 서식 이런 거 들어가시면 색깔도 바꿀 수가 있어요

여러분들이 유료로 사용하지 않아도

웬만하면 커스텀이 가능하다는 장점이 있습니다

그래서 이렇게 하고 위치도 바꿔줘 이런 식으로

그럼 같이 들어갔습니다

배경이랑 효과음을 넣겠습니다

배경음악 얘도 오디오 부분 다시 들어가시면은

배경음악도 있고 효과음도 있는데

배경음악도 여기서 무료로 제공해주는 게 있어요

그러면은 다운받아서 그냥 쓰시면 됩니다

마음에 들었어 그럼 이거 눌러서 적용

그럼 얘도 바로 적용이 됐습니다

이렇게 적용하면 되고 효과음 같은 경우에는

그 있죠 우리가 뭐 띠용, 오잉 이런 거 있잖아요

이런 게 여러 가지 있습니다

여기도 생각보다 엄청 많아요 종류가

그래서 여러분들이 원하시는 거 웬만한 거는 다 찾을 수 있다 라고 좀 알려드리고 싶고

거의 저는 효과, 여기 부분을 많이 사용합니다

들어보시면서 마음에 들었어 그러면 여기도 V 표시 눌러서 삽입

그리고 이동 같은 경우에는 지금 양쪽 화살표 있는 거 보이세요?

하얀 색깔 배경에 양쪽 화살표가 있는데

이거 누르고 이동하면 이동할 수도 있습니다 자유롭게 쉽죠?

이렇게 하면은 사실 영상 끝입니다

제가 실제로도 쇼츠 만들 때는 이 과정을 통해서 그냥 만들고 끝내요

너무 쉽죠 생각보다 별게 없습니다

그래서 이제 다 했다 그럼 추출하기를 할 건데

여기 상단에 보시면은 추출하기라는 버튼이 있어요

눌러주시고 고화질 1080X1920 추출하기 하시면은 이제 광고가 뜹니다

무료 버전이기 때문에

근데 이것만 참으면 별로 광고랄게 없어요

중간중간에 뜨는 것도 아니기 때문에

2,30초 기다려주면 영상 추출을 할 수가 있다는 거

쇼츠 만들기 쉽죠?

이렇게 비디오를 만들고 있습니다

저장이 완료됐으면 한번 확인해 줄게요

이렇게 쇼츠가 완성이 되었습니다

그래서 완성된 쇼츠는 대충 이러합니다

자 이렇게 쇼츠 영상 쉽게 만들 수 있다

그리고 쇼츠 장점 매일매일 한시간씩만 투자하면은

매일매일 영상 올릴 수 있다는 장점

그리고 플랫폼 여러개 동시에 올릴 수 있다는 장점이 있기 때문에

여러분들 숏폼 영상 한번 열심히 해보셨으면 좋겠습니다

영상 천천히 보시면서 같이 따라하면서 영상 편집을 한번 해보셨으면 좋겠어요

자 그래서 숙제는 어떤 것이 있냐?

여러분들 블로 설치하고 영상 불러온 뒤에 저장만 하고 꺼두시고요

그 다음날에 컷 편집을 한번 해보세요

컷 편집은 전부 다를 하셨으면 좋겠고요

길어봤자 30분? 40분 정도 걸릴 겁니다 처음이라서

자 그리고 세 번째, 자막 5초만 한번 넣어보세요

자막 5초 넣어보고 저장하고 끝내기

그래서 여러분들이 5초 영상 그 블로 화면을 캡처해서

저에게 올려주시면 좋을 것 같습니다

그래서 7주차 2강은 여기서 끝이고요

저는 8주차 1강에서 기다리도록 하겠습니다

감사합니다

﻿안녕하세요

9주완성 디지털 노마드 8주차 1강을 시작하도록 하겠습니다

오늘은 릴스, 쇼츠, 틱톡 전부 같지만 달라요 라는 주제를 가지고

강의를 진행할 거고요

오늘 강의는 가볍게 그냥 훑어보는 식으로 보시면 될 것 같습니다

릴스, 쇼츠, 틱톡, 인기 콘텐츠 전부 다릅니다

제가 전 강의에서도 얘기 드렸지만

플랫폼마다 인기 있는 게 좀 달라요

그래서 어떤 게 인기 있는지 오늘 같이 보면 좋을 것 같습니다

자 릴스 먼저 볼게요

릴스는 일상적이거나 친근하거나 힐링 짧지만 전략적인 거

유행 게시물들이 인기가 많습니다

그래서 전체적으로 좀 통합을 해보자면은

인스타 특징 감성이죠

인스타 특징을 그대로 가지고 있습니다 숏폼도

그래서 내가 이렇게 잘 살고 있다

내가 이렇게 멋지게 감성적으로 잘 살고 있다를 좀 보여주면은

훨씬 더 좋아하는 것 같더라고요

그래서 요런 콘텐츠가 많습니다

요런거나

그리고 이런 것도 있습니다

굉장히 짧죠?

이게 전략적인 게시물이죠

그래서 릴스에서는 이런 콘텐츠가 인기가 있는 편이다

지금도 여러분 보셨지만

약간 현실적인 느낌보다는 조금 더 환상에 가깝죠 느낌들이

다 약간 감성적이고

릴스에서는 이런 게 조금 더 인기가 많은 편입니다

그렇다면 쇼츠는 어떤 게 인기가 많을까요?

브이로그, 개성을 조금 중요시합니다

인스타처럼 환상적이고 예쁘고 이런 것보다는

웃긴 거, 현실적인 게 조금 더 인기가 많은 것 같습니다

그리고 유행 노래나 사람 냄새가 난다 라고 저는 생각을 하고요

그래서 개인의 매력이나 이야기 중점으로 인기가 많은 편이라고 저는 봅니다

요런거나

요런 느낌입니다

그래도 아까보다는 조금 감성이 좀 빠진 느낌이죠 확실히

그래서 요런 컨텐츠가 조금 인기가 많은 것 같고요

다음으로 틱톡

틱톡은 모든 숏폼 통합 챌린지 유형따라하기가 많이 유행이 되고 있습니다

그냥 통합적인 느낌이에요

뭔가 얘만의 느낌이 있다기보다는

조금 더 챌린지가 강한 느낌이긴 하지만

그래도 전체적인 모든 게 다 있다라고 볼 수 있을 것 같습니다

그리고 조금 나이 때가 어려요

여러분들 틱톡 콘텐츠 조금 보다 보면 알겠지만

초 중 고등학생이 좀 더 많습니다 다른 것에 비해서

그리고 가장 스낵처럼 소비할 수 있는 숏폼 플랫폼이기도 하고요

틱톡에는

요런거나

이런 거 있습니다

이분은 모든 숏폼 플랫폼에 다 등장하지만

그래도 이런 댓글 수나 좋아요 수 보면

확실히 틱톡이 조금 더 강한 편입니다

댓글 같은 것도 많이 달리죠

이거 댓글도 많이 달리는데 댓글이 좀 맵다

틱톡은 조금 더 검열이 없는 편입니다

뭔가 제 생각에는 그냥 나이대가 어려서 그런 거 같은데

악플 같은 것도 굉장히 서슴없이 말하는 편이라서

상처받을 수도 있을지도 모르겠어요

그래서 조금 댓글 안 보시는 게 좋을 것 같습니다 틱톡을 하려면

자 그래서 이렇게 인기 콘텐츠는 이런 식으로 있고요

나랑 맞는 건 뭘까 라는 걸 좀 생각을 해 봤을 때

내가 운영하는 메인 카테고리에 영상 유형을 대입해서 기획서를 한번 써 보세요

기획서 너무 거창하지 않아도 되고요

우리가 기획서 몇 번 써 봤잖아요 벌써

그런 것처럼 간단하게 쇼츠에서는 이런 게 유행하니까

이런 거에 맞춰서 나는 어떻게 만들 수 있을까

인스타는 이런 걸 좋아하니까 이런 거에 맞춰서 어떻게 만들 수 있을까

틱톡은 어떻게 만들 수 있을까?

뭐 이런 거를 한번 기획서를 써보는 거죠

다른 사람들이 만든 거 보고

그 템플릿 그대로 똑같이 그냥 내 것만 좀 대입해서 만들어도 괜찮습니다

그래서 이런 거를 한번 기획서를 생각해보다 보면은

같은 주제, 똑같은 얘기를 하고 있더라도

다른 분위기의 영상이 나올 수도 있다는 거

그래서 이거 제가 아까 말씀드린 거 이런 것도 잘 고려를 해보세요

그래서 숏폼 콘텐츠 만들 때 뭐가 중요하냐?

역시나 페르소나가 가장 중요합니다

숏폼도 페르소나를 잘 유지하셔야 돼요

여러분이 한 번 컨셉 잡은 거는 그래도 최소한 3개월 정도

1개월에서 3개월 정도는 좀 유지해 보셨으면 좋겠고요

오프닝이나 클로징 멘트나 말투를 만드는 게 좋습니다

왜냐하면 숏폼이 가장 경쟁력이 세요

그래서 거기서 살아남으려면은

나만의 그런 오프닝 멘트, 클로징 멘트나 말투 뭐 AI 그런 게 있겠죠

이런 것처럼 뭐 만드셔야지

그래서 사람들이 내가 누군지 몰라도

내 닉네임이 뭔지 몰라도 어? 이 영상 또 뜨네?

이 사람 또 뜨네? 라고 나를 기억할 수 있으니까

이런 것도 한번 고려해 보셨으면 좋겠습니다

하지만 내가 잘 되겠다고 억지로 하지는 마세요

이거 억지로 하면 티 납니다

저도 되게 차분한 성격인데

어딜 가나 밝은 성향 분들이 인기가 좀 많잖아요 대체적으로

그래서 저도 밝게 하려고 노력을 해 봤는데

다른 사람한테 물어보니까 아 너무 티 난다는 거예요

내가 밝지 않은 사람인데 밝은 척 한다는 게

그래서 여러분들도 억지로 내 성격을 바꾸려고 하지는 마시고요

그냥 내가 할 수 있는 재밌는 선에서

최대한 뭔가 만들어 보셨으면 좋겠습니다

그래서 제 걸로 한번 비교를 해 볼게요

왜 같은 영상이라도 플랫폼에 따라서 만들어야 되는지

다 똑같은 영상입니다

똑같은 날에 똑같은 영상을 올렸는데요 조회수 보세요

조회수가 다릅니다 이 플랫폼 마다

그래서 이 플랫폼마다 시청자의 라이크 포인트가 다릅니다

배경음이나 글꼴이나 편집 스타일 등이 달라요

그래서 여러분들이 잘 이런 거를 세 개 다 운영을 해 보시면서

아 이 플랫폼은 이런 걸 좋아하는구나를 조금 더 알아보셨으면 좋겠습니다

근데 뭐 굳이 그런 게 아니라도 알고리즘 때문에

그냥 갑자기 잘 될 수도 있고 갑자기 안 될 수도 있고 이렇습니다

그래서 너무 막 이게 무조건적이다 라고는 아니지만

그냥 대체로 플랫폼마다 잘 되는 게 있긴 하다 라는 정도만 알아두시면 좋을 것 같고요

해시태그도 플랫폼마다 인기 있는 게 다릅니다

그 해시태그 사용수 있잖아요 그거 보시고

아 인스타에서는 이게 별로 인기가 없었는데

얘는 인기가 여기서 많네 라는 걸 좀 보시면서

해시태그도 그 플랫폼에 따라서

조금씩 조금씩 다르게 운영을 해보셨으면 좋겠습니다

그래서 오늘 8주차 1강은 여기까지고요

굉장히 가볍죠?

여러분들 이제 힘들시기가 되가지고 굉장히 가볍게 한번 준비를 해봤습니다

그래서 챌린지 숙제는 어떤 게 있냐?

저희 저번에 자막을 넣는 걸로 했잖아요

자막 나머지 넣어보고 영상 추출 한번 해보셨으면 좋겠습니다

그리고 그 영상 추출한 거 릴스에 업로드한 다음에 내 스토리에 공유하시고

업로드 링크랑 스토리 공유하신 거 캡쳐해서

과제로 남겨주시면 제가 확인을 하겠습니다

이번 주는 그래도 조금 더 가벼워진 것 같습니다

또 마무리하는 단계다 보니까 여러분들이 좀 힘들 것 같아서

가볍게 하려고 노력을 해봤습니다

여러분들도 최대한 내가 할 수 있는 선에서 해보시고 공유해주셨으면 좋겠어요

8주차 1강은 여기서 끝이고요

저는 그럼 또 8주차 2강에서 기다리도록 하겠습니다

감사합니다

﻿안녕하세요

9주완성 디지털 노마드 8주차 2강을 시작하도록 하겠습니다

오늘은 쇼츠로 디지털 노마드 하는 법에 대해서 알아볼 건데요

이렇게 5가지로 목차를 나눠봤습니다

자 기본 운영 방법 쇼츠로 디지털 노마드 하려면 어떻게 해야 되냐

일단 최소 3개는 같이 운영을 하셔야 됩니다

제가 저번 강의에는 플랫폼마다 약간 잘 되는 콘텐츠가 있다고 했는데

그런 거 다 고려하지 않고

그냥 하나 만들면 무조건 3개는 동시에 업로드 하셔야 돼요

그 외의 플랫폼 동시에 업로드하셔도 괜찮습니다

블로그 모먼트나 셀러비 같은 것도 있거든요 유명하진 않지만

그런 것도 같이 운영해도 저는 괜찮다고 생각합니다

두 번째 목적과 목표는 확실하게 하셔야 됩니다

우리가 숏폼이나 이런 거 운영하는 것도 목적이나 목표가 확실해야겠죠

어떤 걸 얻으려고 운영을 하는 건지

전략적으로 행동을 하셔야 되고요

내가 이거를 업로드해서 얻고자 하는 게 뭔지

어떤 걸 얻으려고 하는 건지 확실하게 하셔야 됩니다

브이로그를 올렸는데 나는 판매를 올리고 싶어

그러면 판매 목적으로 브이로그를 조금 더 상품이 잘 드러나게 만드셔야겠죠

뭐 이런 것처럼 내가 원하는 효과나 목적을 확실하게 하셔야 되고요

자, 이것도 계속 말하긴 했지만 한 번 더 언급을 해드리겠습니다

초반에 언급을 했기 때문에

자 조회수나 팔로워도 중요해요 중요합니다

당연히 안 중요한 건 아니에요

하지만 실제 수익 결과에 포커스를 맞추셔야 됩니다

뭐 여기서는 플랫폼 수익이나 판매 수익이나 홍보 효과가 수익 결과이겠죠

그래서 내가 플랫폼 수익을 많이 벌고 싶어

그러면 조회수나 팔로워가 중요하겠죠

그게 아니라 판매 수익이 나면은 이런 것보다는

실제로 여기 내 스토어에 입장을 해서 구매를 하는 게 더 중요하겠죠

아니면 홍보 효과 이런 거에 포커스를 잘 맞추셔서

내가 좋아요나 팔로워가 떨어져도 실망하지 않으셨으면 좋겠습니다

왜냐하면은 실제 결과는 또 다를 수 있거든요

내가 조회수는 낮아도 판매율이 100명이 샀으면 그것도 엄청난 겁니다

그래서 실제적인 수익이나 결과에 포커스를 맞추셨으면 좋겠고요

이 숏폼 같은 거는 바이러스 같습니다

그래서 바이러스 같은 홍보 효과에 집중하셔서

같은 주제라도 여러 개 똑같이 만들어서 퍼뜨려 보세요

생각보다 효과가 좋을 수도 있습니다

그리고 소통은 어떻게 해야 되냐?

숏폼 같은 경우에는 중독적이고 자극적이고 빠르다는 특징을 갖고 있습니다

그래서 가능하면 주 5회 업로드 하시고요

제가 이거가 가능하다고 하는 이유가

하루에 1시간이면 숏폼 영상 하나 만들 수 있거든요

그래서 가능하면 주 5회 업로드를 하시고요

댓글을 콘텐츠에 녹이셔도 괜찮습니다

이건 어떤 거냐?

이 앞에 보면 댓글 나온 거 보셨나요?

댓글 캡쳐해서 콘텐츠에 녹이는 건 이런 식으로 녹일 수도 있습니다

그러면은 사람들이 아 이 사람은 내가 댓글 단거에 반응을 해주는 구나

이걸 또 알 수가 있거든요

그래서 이런 식으로도 소통을 할 수도 있다 라는 거 알려 드리고 싶었고요

빠릅니다 사람들이 빨리 대처하지 않으면 굉장히 지루하기 때문에

여러분들도 빠르게 댓글 소통을 하거나

문제가 있으면 빠르게 대처를 하는 식으로 소통을 해 보셨으면 좋겠고

저는 주기적인 라이브 방송도 괜찮은 것 같습니다

틱톡 같은 것도 수익이 나거든요 라이브 방송에서는

그래서 틱톡은 라이브 방송도 해보셔도 괜찮을 것 같다 라는 의견입니다

유튜브는 추천드리지 않아요

내가 숏폼 크리에이터인데 유튜브로 라이브를 하겠다

이건 조금 추천드리지 않습니다

되게 유명하신 분이 있는데 유튜브 라이브도 정기적으로 하시거든요

근데 내가 20만 30만인데

그 사람의 라이브는 20명 30명도 안 보는 거예요

그래서 아 유튜브 라이브는 조금 다른 계열이구나

그래서 숏폼 같은 경우에는

숏폼으로 유명한 틱톡에서 라이브 방송하는 걸 추천드립니다

수익화 방법은 어떤 게 있을까요?

수익화 방법은 이렇게 네 가지로 한번 크게 나눠봤습니다

다 블로그, 인스타, 숏폼 비슷해요 다 적용할 수 있습니다

하지만 내가 여기서 얼마나 또 잘 홍보하고 녹여내서 만드는 게 좀 중요하겠죠?

내 상품 판매, 타인 상품 판매, 수강생 참여자 모집, 라이브 방송 수익 등이 있습니다

그래서 이런 거 잘 읽어보시고

나는 쇼핑 플랫폼을 통해서 상품을 판매할 건지

타인 상품 판매, 쿠팡 파트너스 이런 게 있겠죠

아니면은 내가 뭐 하는 게 있어

그러면은 모임을 모집할 건지 뭐 이런 것도 할 수가 있겠죠

그리고 사람들 좀 모았다면은 라이브 방송을 통해서 실시간으로 수익을 낼 수도 있고요

이런 식으로 숏폼을 통해서 여러분들이 수익화를 할 수도 있습니다

중요한 거는 장기적으로 운영을 하시고

계속해서 새로운 상품이나 만족할 만한 거를 계속 만드셔야 된다는 거죠

여러분들 머물러 있으면 안 됩니다

그래서 이렇게 하시면 되고요

결론은 뭐냐 현재 가장 인기 있고

바이러스 같은 특징을 가지고 있다는 것을 잘 이용하셔야 된다 라는 것입니다

또 이게 언제 유행이 사라질지 몰라요

숏폼보다 조금 더 자극적이고 재미있는 콘텐츠가 언제 또 나올지 모릅니다

그래서 지금 여러분들이 인기가 있을 때

한번 이용을 해 보시면 좋을 것 같다는 생각이 들고요

숏폼을 통해서 내 콘텐츠의 개미지옥을 만드셔야 됩니다

그래서 사람들이 내 거를 보면 빠져나갈 수 없게

어? 왜 계속 보고 싶지? 이 사람 영상이 궁금하고

이 사람 일상이 궁금하네? 라는 식으로 개미지옥을 만드셔야 되고요

영상 같은 경우에는 다른 거 블로그나 인스타에 비해서 수익 구조가 좋은 편입니다

나쁘지 않아요

그래서 충분히 하나에 집중할 만합니다

제가 여러 개 운영을 하고 했는데

숏폼 같은 경우에는 차라리 주 5일 영상을 업로드하고

다른 건 좀 나중에 생각해도 좋을 것 같다는 생각이 듭니다

그래서 이제 마지막 숙제입니다

여러분들이 숏폼 영상을 제작하면서 어땠는지 느낀 점을 공유해 보셨으면 좋겠고요

두 번째는 우리가 지금 세 개를 만들어 봤잖아요

거기서 나와 잘 맞는 플랫폼이나 콘텐츠는 어떤 것이었는지

간단하게 과제로 적어주셨으면 좋겠습니다

자 이렇게 8주차 1강도 끝이 났고요

이제 마지막 9주차 1강에서 여러분들을 기다리고 있도록 하겠습니다

그동안 정말 수고하셨고요

또 여러분들의 앞으로 만들어질 콘텐츠를 기대하면서

저는 9주차 1강에서 기다리고 있도록 하겠습니다

감사합니다

﻿안녕하세요

9주완성 디지털 노마드 9주차 1강 마지막 강의를 하도록 하겠습니다

벌써 저희가 9주차가 왔습니다

이제 마지막이라는 뜻이죠

벌써 세 가지의 콘텐츠도 만들어 봤고요

마지막, 끝나고 나서

내가 어떻게 해야 될까에 대해서도 한번 같이 이야기를 해보도록 하겠습니다

결국에는 우리가 콘텐츠 디지털 노마드가 되려고 강의를 들은 거잖아요

그래서 이상적인 디지털 노마드는 어떻게 될 수 있는지

어떤 거를 내가 중점적으로 봐야 되는지

다시 한번 짚어드리면서 여러분과 강의를 마치려고 합니다

우선 첫 번째 이상적인 디지털 노마드 되는 법부터 알려드리겠습니다

자, 일단은 이상적인 디지털 노마드가 뭘까요?

여러분들 디지털 노마드 왜 되려고 합니까?

좋아하는 일로 자유롭게 살면서 돈도 벌고 싶어서 하는 게 아닐까 싶은데요

저도 똑같이 생각합니다

근데 이거를 중간에 수익화까지 성공했어

수익가까지는 성공할 수 있습니다 누구나

근데 거기서 이제 내가 한 단계 더 나아가지 못하면은

결국에는 여러분들이 거의 직장인보다 심하게 일하거나

직장인과 비슷하게 일하거나 이러면서 스트레스만 받을 수가 있거든요

그래서 쉬는 게 없을 수가 있습니다

직장 같은 경우에는 퇴근 시간, 출근 시간이 정해져 있지만

디지털 노마드는 내가 사장이자 직원이자 모든 역할을 다 하고 있기 때문에

어? 사장의 입장에서 이 일이 안 끝났는데 퇴근을 어떻게 해? 하면서

조금 더 연장 근무를 할 수도 있고

직원의 입장에서는 뭔가 조금 더 수익을 늘려주기 위해서

약간 복지 뭐 이런 것도 있죠

그냥 나의 복지를 위해서 조금 생각하게 되고

회사가 잘 되려면 어떻게 해야 되는 건지 그런 것도 좀 고민을 하게 되고

이런 역할을 혼자 다 해내야 하기 때문에

쉬는 시간을 가질 수 없을 수가 있어요 그렇게 일하다 보면은

그래서 여러분들이 그러지 않기 위해서

처음부터 지금 수익화를 하기 전 단계인 지금부터

조금 미래에는 내가 수익화를 이뤘을 때 어떻게 해야 되는지

어떤 단계를 거쳐 가야 되는지 좀 얘기를 나누고 싶었습니다

자 일단 첫 번째

순서로 따지자면은 첫 번째는 나와 잘 맞는 플랫폼과 콘텐츠를 찾아야 됩니다

여러분들이 9주 동안 한 게 요거를 위해서 한 거예요

그래서 과정이 좀 길 수도 있지만

9주 동안 여러분들이 플랫폼 콘텐츠 찾기만 했다 라고 보시면 될 것 같습니다

그래서 이 세 가지 중에서 나와 제일 잘 맞는 플랫폼 콘텐츠 찾으셨으면은

꾸준함 한번 가져보셨으면 좋겠습니다

하나 잡으셔가지고 6개월 정도 한번 쭉 이어가셨으면 좋겠구요

그 뒤에는 이제 첫 상품 제작이나 메인 콘텐츠 찾고

자동화나 위임하기 시작하셨으면 좋겠습니다

하나하나 단계별로 세분화해서 한번 볼게요

자 일단 첫번째 나와 잘 맞는 플랫폼 이랑 콘텐츠를 찾으셔야 됩니다

제가 이렇게 세가지 플랫폼 제시 드렸고

콘텐츠는 브이로그나 먹방이나 정보나 유머 등이 있겠죠

대표적인 콘텐츠만 나열을 했습니다

여러분들이 그냥 여기에 포함되지 않는 다양한 콘텐츠가 있을 수도 있고요

하지만 이거 찾기 전에

그냥 재밌어서 할게 이것보다는 여러분들 계속 제가 페르소나 강조하고 있죠

페르소나 설정이나 내가 이 채널을 왜 운영하는지

이 플랫폼의 채널을 왜 운영해야 되는지 목표가 뚜렷해야 됩니다

나의 상품을 판매할 건지 나는 유명해지고 싶다든지

이런 식으로 목표가 뚜렷해야 된다는 거 다시 한번 상기시켜드리고 싶고요

두 번째, 여러분들이 콘텐츠를 찾으셨다면

초반 운영할 때는 꾸준함만 가져가시면 됩니다

잘할 필요 하나도 없습니다

최소 주 1회 업로드할 수 있는 콘텐츠를 찾으셨다면

최소 주 1회 업로드하는 것만 집중해서 운영을 해보셨으면 좋겠고요

이것도 중요합니다

수입이 없는데 장비나 프로그램에 돈 쓰지 마세요

저는 돈 쓰지 말라고 하고 싶습니다

그래서 여러분들이 있는 거, 핸드폰, 노트북 그냥 구려도 괜찮아요

구려도 할 수 있는 만큼 최대한 한번 뽑아내 보시고요

첫 시작은 6개월 업로드 유지를 하셔야 됩니다

최소 3개월

힘들다 싶으면 최소 3개월 정도는

똑같은 거 최소 주 1회 업로드는 해 보셨으면 좋겠습니다

자 그리고 다음 단계는 뭐냐 운영을 6개월 정도 했다 그러면은

6개월이 돼 갔을 무렵부터 첫 상품 제작을 구성해 보시면 좋을 것 같습니다

상품이라고 해서 뭔가를 반드시 판매해야 되는 거는 아니고요

내 고객은 어떤 건지, 내 대상이 기업인지 사람인지부터 생각을 해보셨으면 좋겠습니다

기업이 대상이라면 광고를 목적으로 조금 더 내 콘텐츠를 주력화할 수도 있겠고

사람이라면 내 상품 판매를 주력으로 할 수도 있겠죠

내 콘텐츠를 통해서 사람들에게 도움을 주거나

필요하거나 불편함을 해결해줄 수 있는 것을 찾으셔야 됩니다

그래서 여기서 내가 해봤어 좀 첫 상품 제작도 해보고 이것저것 좀 노력을 해봤어

근데 원하는 반응이 나오지 않아

그럼 다시 1번으로 돌아가서 나랑 잘 맞는 거

내가 어디서 좀 놓쳤는지 어떤 포인트를 잘 못 찾았는지

여기서부터 다시 찾았으면 좋겠고요

괜찮다 나름 이 정도면 선방한 거 같다

그러면은 확장을 하시면 되고

만약에 내가 운영하는 콘텐츠는 사람들에게 판매할 수 있는 상품 같은 건 아니야

그러면은 홍보채널을 확장하기 시작했으면 좋겠습니다

한 6개월 정도 운영하면은 이제 콘텐츠 만드는 거는 좀 익숙해질 때가 되거든요

그래서 그때쯤이면 하나 더 운영하셔도 크게 문제가 없다고 저는 생각을 합니다

그리고 네 번째 판매까지 한 번 해봤다

그럼 나의 메인 콘텐츠를 찾고 자리 잡아야 되기 시작을 해야 된다고 합니다

메인 콘텐츠 어떤 거냐?

내가 만약에 다이어리를 판매했는데 잘 됐어 사람들 반응도 좋아

그럼 내 다이어리가 내 메인 콘텐츠가 될 수도 있는 거죠

만약에 다른 거 하다가 다이어리가 잘 됐어

그러면 다른 거 다 접고

메인 콘텐츠 다이어리만 주기적으로 만들고 업로드하고

주력 상품으로 판매해도 괜찮다 라고 저는 생각을 합니다

그리고 다음에는 이게 중요해요

여러분들 수익화까지는 괜찮아

수익화까지는 노력하면 누구나 할 수 있어요

근데 이 단계 이 다음이 중요합니다

반자동화랑 위임하기를 시작해야 돼요

그래서 내가 하지 않아도 되는 것은 프로세스나 방법 순서 이런 거를 다 만들어 갖고

남에게 그걸 딱 줬을 때

내가 이거는 이렇게 이 순서대로 해줘서 이 결과를 내주세요 라고 했을 때

그냥 내가 만드는 것만큼

아니면 내가 만드는 것보다 한 80% 정도 나오는 만큼만 만들어도

저는 성공했다고 합니다

그래서 남이 할 수 없는 중요한 일만 내가 할 수 있도록

남이 할 수 없는 내가 중요한 일 같은 걸 예를 따지면

기획 같은 거나 콘텐츠나 출연 이런 거겠죠

그래서 이런 것만 내가 하고 집중적으로

나머지 일들은 다른 사람들이 나를 도와줄 수 있게

반자동화, 위임하기를 시작하시면 좋을 것 같습니다

여기까지 됐다 그러면 계속 반복 상품 만들고

메인 콘텐츠 만들고 반자동화해서 위임하고 또 맡기고

나는 또 내가 중요한 일만 하고

이런 식으로 나는 계속 내가 할 수 있는 것만 최선을 다해서 집중하고

나머지는 다른 사람들이 도움을 통해서 메꿔나갈 수 있도록

이거를 반복하시면 좋을 것 같습니다

두 번째, 팔로워가 적어도 수익화 가능한 이유에 대해서 한번 얘기를 해 보겠습니다

제가 항상 모든 강의나 모임에서 강조드리는 거는

팔로워가 적어도 수익화를 충분히 할 수 있다 라는 건데요

이게 어떻게 가능하냐에 대해서 조금 자세하게 한번 알아보겠습니다

일단 가장 중요한 거

가장 큰 핵심은 나를 알릴 수 있는 무료 채널을 많이 보유하는 것이 좋습니다

내가 하나의 채널만 있으면 안 돼

그거는 이제 홍보할 수 있는 능력이 하나밖에 없다 라고 볼 수 있습니다

내가 채널 영향력이 작더라도 두세 개 가지고 있는 게 훨씬 더 홍보 효과가 크거든요

내가 홍보 효과가 하나 했을 때 1배였다면

두 배는 거의 2.5배 이상 가치를 낼 수 있다고 저는 생각을 하기 때문에

여러분들이 내가 운영할 수 있는

최대한의 무료 홍보 채널을 많이 보유하는 것이 좋다라고 저는 봅니다

그래서 좋은 상품이나 나쁜 상품이나 관계없이 홍보가 되지 않으면은

아무 소용이 없어요

이건 제가 진짜 절실하게 느꼈습니다

많은 다른 채널이나 콘텐츠를 운영해봤지만

내가 좋은 콘텐츠를 만들던 나쁜 콘텐츠를 만들던 상관없이

홍보가 잘 되면 잘 돼요

이건 진짜 명확하게 말할 수 있습니다

그래서 여러분들이 내가 정말 질 좋은 콘텐츠를 만드는 것도 중요하지만

그만큼 적절한 홍보를 할 수 있는 방법을 찾는 것도 중요합니다

그래서 여러분들이 내 콘텐츠 운영도 좀 중심적으로 봐야 되긴 하지만

어떻게 해야지 사람들에게 많이 다가갈 수 있을까 같은 시간 내에

이것도 한번 잘 고려를 해 보셨으면 좋겠어요

자 그리고 계속 강조 드렸죠

플랫폼 수익 좋아요 수 팔로우 수 이것보다는 진짜 수익

내 주머니에 들어오는 진짜 수익을 보셔야 됩니다

그래서 저는 솔직하게 말할게요

저는 다른 일상툰 작가님이나 다른 작가님들에 비해서

좋아요 수나 팔로워가 그렇게까지 많지 않습니다

그렇지만 광고나 수익은 꾸준하게 월급 이상 계속 들어오고 있어요

그렇게 막 심하게 일하지 않아도

다른 작가님들이 막 열심히 일하고 좋아요 수나 이런 게 나보다는 높지만

실제적으로 제 주머니에 들어오는 돈을 좀 비교를 해보자면

제가 그래도 평균보다는 높다고 생각을 저는 합니다 개인적으로

그리고 뭔가 생활에 위험이 없어요

뭔가 생계가 위험하다 내가 이 일을 그만둬야 될까 라는 고민이 전혀 없을 정도로

괜찮게 수입을 유지하고 있기 때문에

저는 나름 잘 찾아갔다고 생각합니다

그래서 플랫폼에서 나오는 그런 좋아요수, 조회수, 팔로우수보다는

진짜 내 주머니에 들어오는 수익을 한번 보셨으면 좋겠습니다

제가 왜 이렇게 잘 될 수 있었냐

저는 페르소나를 잘 유지했어요

저에게 들어오시는 기업 광고 이런 거를 보시면은

절약, 저축, 부업 이거 세 개만 중심적으로 들어옵니다

그리고 제 팔로워도 보통 이거를 원해요

이런 소식을 얻길 원하고

그렇기 때문에 내가 판매 상품을 만들거나 광고를 해도 적절한 반응이 잘 나오게 됩니다

그래서 기업들도 자꾸 그런 레퍼런스를 보고

나도 이 분에게 의뢰를 하면은 이만큼의 뭔가 나오지 않을까 라고 생각을 하게 되고

그래서 저도 다른 상품을 계속 만들기 때문에

이게 진짜 고객을 만드는 것이라고 생각을 하거든요

조금 더 진짜 고객을 만들 수 있도록 노력을 하기도 합니다

그래서 여러분들도 이런 것에 한번 중심을 두고 만들어보자

내 콘텐츠가 이렇게 좋아요 수도 있지만

진짜 수익으로 만들 수 있는 게 어떤 것이 있을까

한번 고려를 해보셨으면 좋겠습니다

그리고 다음은 홍보채널도 수익 채널이 될 수 있습니다

저는 홍보채널로는 블로그를 대표적으로 이용하기도 하고

다른 포스타입 이런 것도 그냥 홍보채널로 이용을 하고 있는데

홍보채널이 홍보채널로서의 역할도 있지만

이게 의외로 수익 채널이 될 수도 있습니다

그래서 어떤 식으로 되냐

이 두 번째 거 보시면은 기업에서 나는 먼저 내가 요청하지 않았어요

내가 이런 채널도 있다 라고 말하지도 않았는데

알아서 내 거 인스타나 유튜브 타고 타고 들어와서

어 이 사람 유튜브도 하네

어 이 사람 블로그도 하네

이 사람 포스타입도 하네 이러면서

어 그러면은 한 번 광고할 때 이 플랫폼도 이 사람 채널에서 운영하고

이 플랫폼에서도 우리 광고 한 번 띄워보자

그러면서 나에게 이제 알아서 줍니다

저는 인스타 유튜브 둘 다 하고 싶습니다 이런 식으로

그러면은 수익이 똑같은 일을 해도 N배로 생깁니다

그래서 이런 경우가 최근에 되게 많이 생기고 있어요

그래서 예전에는 어 이게 되네 였는데

요즘에는 야 이렇게도 한 번 제안을 해봐야겠다는 생각이 점점 들고

수익도 그렇게 많이 일하지 않고도 좀 챙겨가고 있습니다

그래서 이런 식도 있지만

반대로 아예 수익을 바라지 않고 홍보채널로만 쓰려고 아예 만든 것도 있는데

이게 포스타입이거든요

저는 뭐 이걸로 돈을 벌겠다 이런 것보다는

포스타입에서도 이런 사람이 내가 있어요 라고 좀 알리고 싶어서 시작을 했는데

이런 포스타입의 콘텐츠를 보고 삼쩜삼이라는 기업에서

어 이거 콘텐츠 괜찮은데 저희 자체 플랫폼에서 한번 연재를 해볼래요?

똑같이? 똑같은 원고로?

그렇게 해서 저는 거의 일하지 않고 포스 타입 수익의 한 3배 이상 수익을 냈습니다

이런 삼쩜삼 그런 걸 통해서

바라지 않고 내가 그냥 진심을 보여줬을 뿐인데

콘텐츠 수익이 생길 수도 있다 라는 걸 좀 보여드리고 싶었습니다

수익이 N배가 생기는 건 어떤 예시냐

최근에 짠테크로 유명하신 분이 있는데

그분의 가계부가 나왔다고 해서 출판사에서 직접 컨택이 왔습니다

근데 출판사에서 보니까 인스타툰만 하는 게 아니라 유튜브도 하시네요

그러면 인스타툰도 올려주시고 유튜브도 한번 제가 작가님 출연해서

인터뷰 한번 콘텐츠 만들어 볼래요

저희가 이 정도까지 지원을 해줄 수 있습니다 라고 했습니다

근데 저는 솔직히 고민을 엄청 많이 했어요

이게 이제 인터뷰 콘텐츠인데요 요 분입니다

요 김경필이라는 분이거든요

요 분 이제 얼굴 익숙하신 분도 있는데

이 분을 제가 원래 좋아해요

원래 되게 알고 있었고 되게 만나고 싶었고

친분도 생기면 좋겠다고 생각하는 그런 분 중에 하나였는데

저에게 기회가 찾아온 거죠

이런 인터뷰 콘텐츠를 할 수 있는

근데 제가 평소에 인터뷰 콘텐츠를 안 했기 때문에 굉장히 고민이 들었어요

하지만 이런 기회가 또 언제 오겠냐 싶어 갖고

스튜디오도 빌리고 촬영 장비도 빌리고 이러면서 이런 콘텐츠를 뽑았습니다

그리고 더 놀라운 거는

제가 사실 이 유튜브 콘텐츠에 대해서는 돈을 받지 않았어요

제가 나의 채널에 장기적으로 좋은 영향을 줄 수 있을 것 같아서

그냥 하겠다고 했는데요

이게 광고를 달면 모든 채널이 비슷하지만 잘 띄워주지 않습니다

조금 그냥 기존 콘텐츠에 비해서 좀 덜 띄워주는 느낌이거든요

근데 여기는 영상 두 개를 올렸는데 유료 광고를 둘 다 달았음에도 불구하고 1.6만회

제 채널에서 이렇게까지 안 나오거든요

유료 광고는 특히나

근데도 1.6만회 그리고 둘 다 여기도 이제 1.1만회

그러니까 총 저의 채널에서 두 개 올렸는데

2만 거의 한 3만 정도 조회수가 나온 거죠

제 거 보면 보통 이 정도 나와요

한 5천, 9천, 6천 뭐 이 정도 나옵니다

그런데도 유료 광고인데도 이렇게 잘 나왔다

그래서 저에게 굉장히 긍정적인 영향도 줬고

팔로워도 이분 덕분에 많이 나왔고

출판사에서도 이 영상이랑 콘텐츠 덕분에 판매수도 많이 늘었고

도움이 많이 되었다라고 해서 서로 윈윈한 거죠

저는 또 이제 가계부 같은 거 이제 팔로워들에게 이벤트로 드릴 수도 있었고

이런 식의 협업도 하기도 하고요

삼쩜삼은 이런 겁니다

제가 이렇게 포스타입을 운영하고 있어요

요거는 어떤 거냐?

자 요렇게 글을 쓰고 중간에 요렇게 유료로 판매를 할 수 있습니다 포스트 밑에 내용을

그런 것도 있는데

요런 거를 보고 삼쩜삼에서 우리 플랫폼에도 올려주세요 라고 해서

요렇게 삼쩜삼 플랫폼에 올라갔습니다 이렇게

여기 이제 삼쩜삼 그 자체 앱인데요

여기서 제 글을 볼 수 있는데 거의 그대로 썼어요

그냥 문법 조금 틀린 거, 양 좀 줄이는 거 이 정도만 했는데도

거의 포스 타입 기존 수익에 비해서 2, 3배 이상의 가치를 올렸습니다

아무 일도 하지 않고요 거의

이런 식의 장기적인 영향도 있다

내가 바라지 않고 꾸준히만 연재했을 뿐인데

이렇게 또 좋게 나에게 다가올 수도 있다 라는 걸 여러분들에게 좀 알려드리고 싶었습니다

그래서 결론적으로 뭐냐?

여러분 하나만 보지 말고 미래를 보세요

내 콘텐츠 하나가 지금 당장 뭔가 이룰 수 있다 라고 생각하지 말고

앞으로 내가 이걸 쌓아두면 미래에 이렇게 좀 되지 않을까? 라고 하면서

미래를 한 번 더 생각해 보셨으면 좋겠고

또 장기적으로 가져갔으면 좋겠고

비슷한 말이긴 한데 당장 이루어지지 않는다고 해서

실망이나 포기하지 않으셨으면 좋겠습니다

제가 이 강의 초반에 말씀드렸을 거예요

내가 이 강의를 끝냈다고 해서 이 결과를 보장할 수 없다

내가 똑같이 같이 시작하고 같이 운영을 했음에도 불구하고

나보다 잘 되는 사람도 있고 못 되는 사람도 있을 거다 라고 했는데

거기서 실망이나 포기하지 말았으면 좋겠다고 제가 계속 얘기를 했거든요

그래서 여러분들 지금 당장 보지 마세요 미래를 보세요

내가 6개월 뒤에 이 콘텐츠를 꾸준히 이어갔을 때

6개월 뒤에 나의 미래를 한번 좀 봤으면 좋겠습니다

지금의 노력이 언제 돌아올지 몰라요

제가 포스 타입 방금 설명해 드렸잖아요

저는 바라지 않고 그냥 꾸준히만 연재했을 뿐인데 성공으로 돌아온 거죠

어떻게 보면 수익으로

그래서 여러분도 이것도 한번 알아주셨으면 좋겠고

콘텐츠는 복리의 효과를 가지고 있습니다

하나에서 뭔가 바라는 게 아니라

내가 이걸 꾸준히 축적했을 때 갑자기 어느 순간 복리 효과가 나오기도 합니다

그래서 내가 언제 알고리즘이 안 터졌어 계속 한 1년 동안 안 터졌어

근데 갑자기 1년 1개월 차에 포기할까 말까 하다가 예전 콘텐츠가 빵 터졌는데

내가 그 전에 이뤄둔 작업물 때문에 사람들이 계속 들어

어? 이 사람 원래 이렇게 계속 이런 좋은 콘텐츠를 만들었네?

팔로워해야지 사야지 이러면서 복리 효과를 가져올 수가 있습니다

그래서 여러분들이 요거를 한번

장기적으로 생각을 해보셨으면 좋겠다라는 게 저의 의견입니다

그리고 또 여기서 끝낼 수는 없죠

제가 또 다음 단계를 하나 준비해 왔습니다

이거는 선택이고 강요는 하지 않아요

그냥 한번 훑어보셨으면 좋겠습니다

우리가 블로그, 인스타, 숏폼 이렇게 세 가지 콘텐츠를 만들어 봤는데

제가 블로그가 가장 쉽다고 했어요

그리고 블로그는 저는 항상 생각합니다

이미 정해진 성공 공식이 있어요

그래서 그것만 따라 해도 여러분들 충분히 원하는 성과, 방문자 수, 댓글 수, 공감 수

이런 거는 충분히 만들 수 있어요

하지만 실제 수익화는 어렵다는 특징을 가지고 있는데

제 블로그 모임은 총 3단계로 이루어져 있습니다

1단계, 2단계, 3단계 총 전부 다 이제 여기 단계마다 3주씩 운영을 하고요

중간에는 1주씩 휴식을 하게 됩니다

그래서 총 한 3개월 정도 운영을 하게 되는데

첫 단계는 블로그 포스팅 꾸준히 발행하기가 목적이고요

2단계는 체험단 한번 해보기

3단계는 퍼스널 브랜딩

요거를 3개월 이내에 다 이룰 수가 있습니다

저는 블로그는 굉장히 자신 있어요

제가 후기도 많고 거의 블로그 모임 하면서

한 100명? 150명 정도를 블로그를 본 거 같거든요

그래서 많은 데이터베이스가 있기 때문에

여러분들도 충분히 일정 이상 가치를 만들어 낼 수 있다고 자신하고 있습니다

블로그 모임 후기를 잠깐 볼게요

요거는 체험단 블로그 후기입니다

요거는 제 블로그 들어오시면 바로 볼 수가 있어요

그래서 이렇게 저는 처음부터 서로이웃을 만들고 노하우랑 미션도 발행을 합니다

그래서 그냥 글만 쓰고 되는 게 아니라

키워드 찾기라든지 방문자수 늘리는 방법이라든지

이런 것도 제가 차근차근 다 알려드리거든요

그래서 여러분들이 충분히 도움을 받을 수 있도록 노력을 하고 있습니다

자 그래서 요런 거죠

뭐 궁금한 것도 해결이 되었다

그래서 요거는 또 장점인데 1대1 개별 맞춤 피드백을 해드립니다

이건 어떤 식이냐

제가 일주일에 하나씩 포스팅을 제출하라고 드려요 미션을

근데 거기서 이제 기한 내로 제출을 하시면은 맞춤 피드백을 해드리는데요

요런 식으로 내가 제출한 미션 포스팅을 보고

아 뭐 글 정렬은 요렇게 글자 수는 요렇게 배치는 요렇게

이런 식으로 개별적으로 피드백을 드리고 있습니다

그래서 다 똑같이 드리는 것도 아니고

그냥 내가 원래 왼쪽 정렬에 글을 많이 썼어

그러면 거기에 맞춰서 왼쪽 정렬 글 쓰실 땐 이렇게 한 번 더 써보세요

그러면 조금 더 깔끔한 글이 나올 수 있습니다

키워드는 이거 한 번 더 넣어보세요

이런 식으로 제가 피드백을 엄청 꼼꼼하게 드리고 있었고

이것도 굉장히 좋아하세요

피드백이 굉장히 많이 도움이 되셨다는 분들도 많습니다

뭐 이런 식으로 조금 도와드리고 있고요

체험단 블로그 2단계부터는 오프라인으로 1회씩 만났기도 합니다

그래서 직접적으로 제가 블로그나 약간 피드백을 바로바로 드릴 수 있어요

한번 여기는 이 내용이 부족하니까 이거 한번 써보세요

이러면서 조금 성장을 할 수가 있고요

실제로도 그냥 2단계에서 제가 지금부터 한번 체험단 신청해보세요 했는데

어떤 분이 되지 않을 거라고 생각하고 막 넣었다가

일주일에 한 5, 6개씩 체험단을 하고 계시더라고요

그래서 그런 분도 있으니까

체험단 같은 건 굉장히 어렵지 않게 할 수 있다는 것 좀 말씀드리고 싶습니다

이런 후기는 블로그 글 들어가셔서 볼 수가 있어요

체험단 당첨도 많이 됩니다

그래서 이렇게 후기 또 실제적으로 제가 뭐 조작을 하거나 이러지 않아요

저는 되게 이런 거 귀찮아하기 때문에 그냥 캡쳐해서 바로 올렸습니다

이것도 그냥 진심을 담긴 거니까 한번 여기도 보셨으면 좋겠습니다

만족도도 100% 이런 과정을 하고 있고요

왜 다음 단계로 넘어가야 되냐

보통 제가 모임을 많이 해보니까

이 모임이 끝날 때까지는 그래도 막 꾸역꾸역해

근데 끝나고 나면 힘들어 갖고 안 하거든요

아예 그냥 놓거나 그냥 포기하시는 분도 굉장히 많습니다

그래서 여러분들이 이런 식으로라도 강제적으로 나를 잡아 둘 필요가 있어요

그래서 이렇게 하면은 그래도 최소한 일주일에 하나 정도는

억지로 포스팅 발행을 해야 되고 억지로 이어가야 되고

그러면서 내가 이제 꾸준히 할 수 있는 근육이 생기는 거라고 생각을 하거든요

그래서 여러분들도 만약에 나에 대해서 스스로 자신감이 없어

내가 이거를 본업도 하면서 부업으로 얘를 같이 가져갈 수 있을지 모르겠어 라고 하시면은

블로그를 한번 조금 더 체계적으로 시작을 해 보셔도 좋을 것 같다는 생각이 듭니다

그래서 마지막 챌린지 숙제 내드릴게요

요거는 꼼꼼하게 할 필요 없고요

그냥 여러분들이 후기, 느낀 점

간단하게 공유하는 식으로 작성해 주시면 될 것 같습니다

내가 정한 최종 메인 플랫폼이랑 콘텐츠 공유해 주시면 좋을 것 같고요

내가 메인으로 잡겠다는 플랫폼에 시너지를 줄 수 있는 서브 콘텐츠

메인 콘텐츠를 조금 더 돋보일 수 있게 해주는

서브 콘텐츠가 뭔지도 한번 생각을 해보셨으면 좋겠고

앞으로 내가 이 채널을 운영을 할 건데 어떻게 계획을 할 건지

제가 첫 번째 선언문이랑 다짐 작성을 했잖아요

한 번 더 그때 썼던 걸 조금 다시 보면서

아 내가 직접 콘텐츠를 만들어 보니까

이렇게 하는 게 나에게 좀 잘 맞을 것 같아

지치지도 않고 적당히 잘 유지할 수 있을 것 같아

이거랑 다시 한번 선언을 해보셨으면 좋겠고요

강의 어떠셨는지 9주 동안 챌린지나 과제를 하면서 어떠셨는지

이것도 잠깐 짧게 남겨주시거나

여기 이제 우리 강의실 입장하는 데 있잖아요

여기 보시면 후기를 달 수가 있습니다

여기서도 강의 후기 남겨주셔도 좋을 것 같습니다

또 여러분들이 좋거나 나쁘다고 해준 만큼 제가 보완하고 성장할 수 있는 거니까

여러분을 위해서 또 그리고 여러분과 같은 과정을 경험하는

그런 다른 수강생 분들을 위해서 솔직하게 남겨주시면 좋을 것 같습니다

드디어 이제 9주차까지 끝내게 되었습니다

9주 동안 정말 너무 고생하셨고

사실 쉽지 않아요

9주 동안 끝까지 꾸준하게 뭘 한다는 게 정말 어려운 걸 알고 있습니다

그래서 여러분들이 여기까지 왔다는 거는

정말 혼자서도 운영할 수 있는 어떤 근육이 길러졌다고 저는 또 바라보고 있거든요

그래서 한번 내가 이제 강의에서 배운 거를 다시 정리해보는 시간을 가지면서

나는 어떻게 운영을 해야 될지

조금 더 전략적으로 수익화를 어떻게 준비해야 될지

요걸 한번 또 생각을 해보셨으면 좋겠습니다

저는 또 다른 모임이나 강의에서 여러분과 또 만날 수 있는 기회를 가지셨으면 좋겠고요

정말 고생하셨습니다 9주 동안

여러분들이 바라는 대로 수익화나 여러 가지 디지털 노마드

성공하셨으면 좋겠다는 마음이 아주 큽니다

지금까지 디지털 콘텐츠 노마더로 활동하고 있는 김알밥이었습니다

감사합니다

﻿네 안녕하세요

9주완성 디지털노마드 강의를 맡게 될

디지털 노마더로 활동하고 있는 김알밥이라고 합니다

오늘 OT를 한번 진행할 예정이고

여러분들이 9주동안 시작하는 강의를 통해서

어떤 것을 얻을 수 있고

어떤 것을 배우는지

요 부분에 대해서

한번 간단하게 짚고 넘어가면 좋을 것 같습니다

그래서 목차는 총 6가지가 있고요

저부터 한번 소개를 해보겠습니다

저는 콘텐츠 디지털 노마더로 활동을 하고 있고요

제 닉네임은 김알밥으로 활동을 하고 있습니다

저는 유튜브, 인스타, 블로그

그 외의 다른 여러가지 플랫폼도 발행을 하고 있고요

그래서 다양한 콘텐츠 제작을 통해서

수입을 발생시키고 있는 콘텐츠 디지털 노마더입니다

저는 원래 평범한 직장인이었습니다

근데 이렇게 디지털 노마드로 탈출을 하게 되었고요

원래는 능력도 없는 그냥 평범한 직장인이었는데

2년 동안 다양한 콘텐츠 제작을 하면서

좋은 일도 있었고

나쁜 일도 있었고

약간 슬픈 일도 있었고

이런 걸 다 경험을 하면서

콘텐츠 제작해서 돈을 버는 법

아 이렇게 해야겠구나

이런걸 많이 스스로 배우면서

결국에는 지금처럼 이렇게 자유로운

프리워커 디지털 노마드가 되었습니다

그래서 여러분들이 디지털 노마드 라는 단어에 대해서

사실 좀 어색할 수 있어갖고

어떤 거를 의미하는지

한번 짚고 넘어가면 좋을 것 같습니다

일단 디지털 노마드는

디지털과 유목민을 합성한 신조어라고 생각하시면 되고요

사실 보통은 디지털 노마드라고 하면은

그냥 인터넷을 기반으로

디지털 기기를 통해서

공간이나 시간 제약 없이

재택 또는 원격의 형태로 생활하는 사람들을

디지털 노마드라고 보통 부릅니다

그래서 우리나라에서는

디지털 노마드 입니다 라고 할 때는

거의 뭐 블로거가 많고

아니면은 스마트 스토어가 조금 더 많은 것 같습니다

보통 저와 같은 사람들은

그냥 크리에이터라고 많이 부르고

디지털 노마드라고는 잘 부르지 않는 것 같아요

하지만 크리에이터도

어쨌든 인터넷을 기반으로

디지털 기기를 통해서

시간이나 공간 제약 없이 원격 재택의 형태로 생활하기 때문에

크리에이터 같은 분들도

다 디지털 노마드다 라고 보시면 될 것 같습니다

근데 사실 이렇게 좋은 점도 많지만

혼자 하기 굉장히 어렵거든요

왜 혼자 하기 어렵냐?

디지털 노마드라는 것은

굉장히 극소수의 사람들이 가진 직업입니다

여러분들도 아마 저를 제외하면은

스스로 디지털 노마드라고 부르는 사람들을

별로 만나본 적이 없을 거예요

그만큼 매우 극소수의 사람만 있기 때문에

공개된 정보 또한 매우 적습니다

그리고 잘 공개가 되어 있지 않아요

뭔가 다른 데는 면접 꿀팁 이런 것도 있잖아요

근데 없습니다

디지털 노마드가 되는 방법이 있지만

거의 비슷한 얘기를 하고 있고요

직접적으로 이렇게 이렇게 해서

이렇게 하면 됩니다 라는 거는

잘 찾아보기가 어렵습니다

그리고 굉장히 그런 커뮤니티 자체도 폐쇄적인 편이에요

두 번째로는 바늘 구멍입니다

되게 장점만 보고 쉽게 진입했다가

여러가지 진입장벽을 느끼고

많이 포기하는 사람도 많고요

성공하는 사람도 좀 보기가 어렵고

버티는 사람도 매우 희소한 편입니다

쉽게 시작은 할 수 있지만

어느 정도 내가 좀 결과를 내기까지는

굉장히 바늘구멍이다 라고 저는 말씀을 드리고 싶고요

세 번째는 외로움입니다

직장, 알바 이런 거는

대부분의 사람들이 한 번쯤 경험을 했고

공감대 형성이 가능하지만

디지털 노마드 특히 콘텐츠이런 거는

커뮤니티 자체도 폐쇄적이고

그거를 공감해주는 사람도 별로 없습니다

경험을 해보지 못했기 때문에

그래서 여러분들이 운영하면서

나는 이런 부분에 대해서

굉장히 외로움도 느끼고 고민도 많은데

사실상 그걸 털어놔도

실체적으로 도움을 주는 사람을 만나기 어렵기 때문에

혼자서 해결하는 경우가 잦을 겁니다

그래서 외로움도 좀 느낄 수가 있고요

마지막으로는 수입에 대한 불안정성이 있습니다

보통 여러분들은 지금까지도 여전히

그리고 전부 어딘가에 계약서를 작성을 하고

한 달에 얼마씩 주겠다

시급 얼마씩 주겠다

이러면서 그냥 내가 일을 많이 하든 적게 하든

항상 고정적인 급여를 받았을 텐데

디지털 노마드는 1인 기업입니다

내가 사장이자 직원인 그런 직업이기 때문에

그런 고정적인 급여를 내가 만들지 않는 한 없습니다

그냥 0원이에요

수입이 매우 처음에는 불안전하다는

그런 단점이 좀 있습니다

그래서 여러분들이 앞으로 이 과정을 통해서

계속해서 이 불안전성을 안정성으로 계속 만드셔야 돼요

그게 저에게도 계속적인 숙제로 남아있는 것 같습니다

그래서 이런 부분 때문에

도전하기는 쉽지만

혼자서 끝까지 해내기는 굉장히 어려운 게

디지털 노마드라고 저는 생각을 합니다

그리고 여러분들이 강의 이번 강의에서 어떤 거를 배우게 되는지

한번 좀 짚고 넘어가면 좋을 것 같아요

일단은 여러분들이 어떤 걸 배우게 되냐

첫 번째로는 내가 좋아하는 일

그리고 또 나의 이야기를 콘텐츠로 만드는 방법,

그리고 이걸 통해서

장기적인 수익화를 어떻게 하는지에 대해서

방향을 정할 수가 있고요

두번째는 여러분들이 여기서 직접

유튜브, 인스타, 블로그

3가지 플랫폼의 콘텐츠를 직접 만들어 볼 겁니다

그래서 그렇게 여러분들이 제작 과정을 통해서

나와 맞는 플랫폼

그리고 나와 맞는 콘텐츠를 찾을 수가 있고요

세번째는 제가 이 모든 과정

어떻게 보면은 다른 데서는

유튜브 시작 해 볼까요 하면서

유튜브만 만드는 경우가 좀 있는 것 같은데

그게 아니라 처음부터 내가 어떤 걸 좋아하는지,

나는 어떤 걸 하고 싶은지부터 차근차근 알아보고

나의 이야기를 이렇게 만들고 이런 방향으로 가져가야겠다

그래서 이렇게 콘텐츠를 만들어야겠다

이런 전체적인 계획을 좀 정할 수가 있고

전략적으로 정할 수가 있습니다

그리고 커리큘럼은 이렇게 구성되어 있습니다

VOD만 보자면은

1-2주차에는 나의 콘텐츠 주제랑 방향을 정할 예정이고요

3, 4주차에는 블로그 콘텐츠를 실제로 제작할 예정이고

5, 6주차에는 인스타그램 콘텐츠를 만들어 볼 예정이며

7, 8주차에는 숏폼 콘텐츠를 제작할 예정입니다

여기서 저는 숏폼은 유튜브나 릴스를 생각하고 있어요

그리고 9주차에는 강의 마무리를 하면서

이제 강의 종료 후에

여러분들이 혼자서도 좀 성장을 할 수 있는 방향으로

어떻게 나아가야 되는지에 대해서 말을 해보려고 합니다

그래서 라이브 강의도 준비가 되어 있는데요

매주 화요일 저녁 8시에

항상 이전 주차에 대한 Q&A를 할 예정입니다

그래서 Q&A 라이브는

11월 7일부터 매주 12월 26일이 될 때까지

계속 계속 진행할 예정이라서

여러분들이 궁금한 점이나 소통 이런 거 하고 싶다 그러시면은

라이브 오시면 될 것 같습니다

그리고 이번 강의 절대 듣는 것, 질문하는 것만 있지 않습니다

여러분들이 강의 듣고 바로바로 적용할 수 있도록 챌린지가 있어요

매주 5회의 챌린지 숙제가 있고요

한 챌린지당 10분 정도면 완료할 수 있을 정도로

난이도가 그렇게까지 높지가 않습니다

그래서 여러분들이 충분히 하루에 그냥 조금 투자해갖고

할 수 있는 정도로 맞춰놨으니까

걱정하지 말고 시작하셨으면 좋겠고

하다가 너무 어렵다 싶으면

바로바로 커뮤니티 또는 댓글로 남겨주시면

제가 바로바로 조금 더 난이도를 낮추거나

높일 수 있도록 적절하게 조절을 하도록 하겠습니다

그리고 다섯 번째, 여러분들이 지켜야 할 것들이 있습니다

자 어떤 걸 지켜야 되냐?

9주 동안 여러분들이 꾸준함 유지해 주셨으면 좋겠어요

어떤 결과가 나오든

9주 동안의 과정을 성실하게 모두 임하셨으면 좋겠고요

두번째는 처음하는 것들이 있을 수 있어요

그래서 좀 무서울 수가 있는데

처음하는 것, 어떤 것이든 여러분들이 잘 결과물을 내겠다

이런 도전 정신을 좀 임하셨으면 좋겠고요

세번째는 궁금한 거

그냥 강의를 듣다가 아니면 챌린지를 하다가 라이브 강의를 듣다가

그런 과정을 통해서 질문이 생겼다

그러면 어떤 기본적인 질문이라도

그냥 다시 물어서 제대로 답변을 듣는게 좋습니다

괜히 이제 다음 강의에서 알려주겠지, 누군가 질문하겠지

이런 것보다는 여러분들이 직접 물어봐야지 빨리 해결이 됩니다

은근히 그런 질문들이

나중에 좀 나에게 안좋은 영향을 줄 수가 있어 갖고

궁금하시면 바로바로 질문해 주셨으면 좋겠고요

마지막으로는 기간 지켜주셨으면 좋겠습니다

챌린지나 이런거 여러가지 하다보면은 사실 처음 하는거라

좀 익숙하지도 않고 오래 걸릴 수도 있어요 생각보다

그래갖고 아 이거 이번 주엔 안 되겠다

다음 주에 열심히 해야지

이런 마음은 전 사실 추천하지 않습니다

그런 마음보다는 내가 어떤 퀄리티

그냥 메모장 한 줄 쓰더라도

데드라인까지는 무조건 어떤 결과물이든 제출하겠다라는 마음으로

여러분들이 강의를 임해주셨으면 좋겠습니다

그래서 여러분들이 이렇게 하면은

어떤 것을 얻을 수 있느냐

세 가지 정도를 얻을 수 있을 것 같습니다

첫 번째는 장기적인 방향

내 채널의 장기적인 방향을 스스로 생각하면서

수익화의 영역을 확장할 수 있게

제가 여러분들에게 여러 가지 인사이트를 많이 드리려고 노력을 하겠습니다

그런 거를 보면서

여러분들이 강의가 끝나더라도

아 맞아 저런 것도 있었지

저런 것도 한번 나한테 적용을 해볼까? 하면서

여러분들의 상상력을 자극할 수 있게 도와드릴 예정이고요

두 번째로는 여러분들이 좋아하는 일 또는 내 이야기를

어떻게 해야지 최대로 뽑아낼 수 있을까에 대해서

제가 계속 계속 봐드릴 예정입니다

그래서 플랫폼이나 콘텐츠 종류, 유형에 따라서

여러분들이 정할 수가 있고요

또 이제 스스로 결정을 못하겠다

아니면 제가 챌린지나 이런 과제를 보면서

어 이 부분은 이렇게 했으면 좋겠는데 싶은 거는

그냥 제가 1대1로 바로 바로 말해드릴 예정입니다

그래서 여러분들은 걱정 말고 완주하는 것에 목표를 두고

최선을 다해 주셨으면 좋겠고요

세 번째는 강의가 끝나더라도

여러분들 혼자서 충분히 채널을 이끌면서 운영할 수 있도록

운영, 관리 능력을 조금 더 키워 드릴 예정입니다

그래서 이렇게 세 가지 정도를

강의를 끝나고 얻을 수가 있을 것 같습니다

제가 준비한 OT는 이 정도입니다

여러분들이 이거를 잘 참고하셔가지고

강의 한번 임해 주셨으면 좋겠고요

저는 또 1주차 강의로 바로 돌아오겠습니다