

# 9種會賺錢的知識產品

 [hongyoulong.com/types-knowledge-products](http://hongyoulong.com/types-knowledge-products)

洪幼龍Darren

January 6, 2018



如你所知道的，銷售**知識產品**（有人稱資訊產品）是一個非常有利可圖，同時又能建立個人品牌的方式。除此之外，知識型產品創業的模式，成本低、起步簡單（不需要有物流...等繁雜問題），也是一般微型創業者較容易切入的創業型態。

而知識產品其實就是把自己的知識包裝起來，變成一個商品呈現在消費者面前（如電子書、影片、軟體...等）。你可以閱讀我之前寫過的這篇文章，來了解更多：[什麼是資訊型產品？](#)

說了這麼多知識產品的好處，接著我們來看看如果你要製作這類型的產品，有哪幾種方向可以參考，且是已經有人做過會賺錢的形式

## 7 種會賺錢的知識型產品

### 1、書籍

將你的知識按照章節進行建構，並以書面的形式提供給消費者（可以是虛擬的電子書，也可以是實體的書籍）。例如：

- 一本教人如何微型創業的電子書（提供給想創業的人）
- 一本實體書籍，教人如何銷售溝通（提供給業務人員）
- 一本網站架設的工具書（提供給工程師）
- 一本旅遊景點的指南（提供要去特定區域自助旅行的朋友）

書籍的知識產品算是最容易製作的，因為他就只需要“寫”而已，而且只需要用Word打出來，接著轉乘PDF即可，不用像影片課程一樣要錄影、剪接...等。

但銷售電子書的獲利是有限的，通常不會超過一千台幣，這是產品屬性的關係。這聽起來是

個不好的消息，但從另一個角度來想卻是好的，因為電子書普遍價格便宜，所以成交量會較大。很容易擴散讓更多人看見你，快速打開你的知名度。對初期的知識產品創業家是很重要的。

## 2、音訊檔

---

把你的知識說出來，將聲音錄製下來變數位的音訊檔或者實體CD，以供消費者用聽的得到價值的一種知識產品形式。例如

- 安東尼羅賓的潛能開發CD
- 教人如何寫文案的線上音頻
- 每天一小時線上與人分享今日財經趨勢的課程

音訊檔的知識產品個人認為比電子書還要好製作...因為大多數的人用說的可以，但要講內容整理成文字就會有障礙，緊關他要表達的內容是一樣的。這可能因為我們在生活中較常講話，但不常寫作文的原因一樣（除非像我這種靠鍵盤維生的...宅男吧...）。

以前我就有參加過大陸朋友的音頻訓練課程，他的做法就很簡單。你**透過微信付錢**，他就將你加到微信群組，接著**每個禮拜三晚上**與你分享課程主題的錄音檔。非常簡單的一種製作知識產品的方式，而且會賺錢。

## 3、影片課程

---

將你的知識製作成影片，變成數位檔案或者實體的DVD提供給消費者。這是目前多數知識產品的主流方法，因為有聲音又有畫面，較生動活潑。例如：

- 教人如何操作Facebook廣告的實戰課程
- 一系列關於投資理財和金錢管理的DVD
- 如何自行架設WordPress部落格的操作教學影片

這種知識產品獲得的收入是更高於前面兩者的，這也是產品屬性的關係。就像是同樣的內容，如果一個是用書本呈現給你，一個是一系列的教學影片，你覺得哪個比較有價值？通常是後者對吧！

影片課程在製作起來是比較複雜的，要錄製要剪接...等，但因為他可以賣較高價的關係，所以大多數的培訓機構以及知識型工作者，都會將他視為主要獲利的產品項目。

## 4、網路研討會（線上會議）

---

在一個固定的時間，與你的客戶一同在線上分享一個特定的主題。例如：

- 私密的線上研討會，學習最新的Facebook廣告策略
- 2個小時的線上研討會學習如何撰寫自己的工作履歷
- 90分鐘的企業家成功訪談

網路研討會跟線上影片的知識產品形式很類似，但差別在於他是及時的（想像成直播就好），他能夠與參與者互動、QA...等。

而網路研討會在售價上，通常是幾百到幾千不等，要破萬比較困難。但如果是一系列的，例如連續三個月每周一次的線上團體教練，這種就能有較高的收費。額外一提的是，要做網路研討會的知識產品，自己的專業知識本身要很足夠，因為現場多會遇到很多QA的狀況，要

能回答得出來。

## 5、實體演講

---

這個我想就不用解釋了，就是直接辦付費的實體活動，在台灣、大陸、馬來西亞都是非常常見的一種形式。例如：

- 低成本買房子的實體講座
- 兩天的網路行銷高峰會
- 三天兩夜的心靈探索之旅課程

在以前2010年前，台灣基本上都還是以實體講座的知識產品為主，後來才越來越多網路上的知識型產品，但就算到現在實體課程還是辦的很多。因為儘管網路上的學習方式能夠取代大部分內容的學習，但還是有些部分無法。

例如需要引導的知識內容，像是心靈類的課程、孩童的腦力開發課程、學習唱歌、樂器...等。還有另一個主要的原因是，參加課程除了內容的學習之外，另一個部分是人脈的交流，這也是相當重要的。這就是網路可能無法取代實體的部分了。

## 6、一對一教練

---

教練&顧問，針對你的狀況客製化你的解決方案。常見的像是：

- 一對一健身教練課程
- 企業顧問電話諮詢
- 塔羅牌一對一分析及指導

比起研討會，這種知識產品就更全面了及客製化了。而這種的收費通常比較貴，一來是因為他是一個人占用你的時間，在同樣的時間裡你只能服務他一個人，所以費用貴較高；另一方面是客製化的服務，很多時候你除了顧問諮詢的那一小時，你還要先行準備很多內容。

一對一教練同樣的有實體，也有線上的，甚至是直接用電話做諮詢也是常見的，畢竟只要能解決問題都是好的，對吧！

## 7、會員制產品

---

一個完整的網站，或一個網站的一部分，其只有付費後擁有會員資格的消費者能夠進入，例如：

- 一系列網路行銷創業課程
- 每周一次，僅供會員參加的網路研討會
- 專屬的會員網站，提供關於吉他的基礎教學

會員網站的課程形式很常見，像國外的Udemy、台灣的好學校...等，這些提供都是會員網站，提供付費購買的人進入學習各種課程的資格。

會員制產品除了裡面有影片課程之外，通常還會提供講義文字稿、段落測驗...等來增加整個知識產品的豐富度。

## 8、訂閱制服務

---

消費者付費後，每個月或特定的時間，將產品寄到指定位置（家中、E-Mail）的一種形式。

例如

- 每日財經電子報（付費後，每天早上收到關於股市的盤勢分析）
- 每周文案靈感（每周會收到一份關於文案創意的靈感整理）
- 每周的書籍重點整體（每周都會收到一本特定書籍的讀後整理）

這是現在較流行知識訂閱的服務，他相較於一般的課程，多了**即時性**以及**持續性**的優勢。像大陸的**得到APP**、及台灣的**PressPlay**都是這樣的平台。

像是如果你是在股市投資的人，你除了學習投資的技巧外，你可能更需要的是有人每天針對股市盤勢的狀況分析給你聽，讓你慢慢的看盤越來越精準。而這就是持續收到相關及時內容的重要性。

## 9、工具或模型

---

開發一個軟體、網路工具、模板、插件...等，出售它藉此獲得收入，例如

- 一個記帳的APP
- 網站的主題模板
- WordPress的擴充外掛

這種知識產品是較少人會碰到的，因為他需要花較長的時間做撰寫內容及編輯應用程序，且他需要有程式基礎的人才能切入。但這確實是一個有利可圖的知識產品。

這種知識產品本身除了銷售可得到的收入之外，當你的用戶數很多的時候，你掌握的用戶數及消費者數據本身也會是非常有價值的資產。

## 介紹完了知識產品的類型，接著...

---

在你了解了這些型態及各種知識型產品的特點之後，你已經準備好開始嘗試著製作你的第一個產品了嗎？如果當你開始製作了，或者對知識產品有任何想法，都可以在留言處與我分享。

最後，希望你喜歡這篇文章^^

---