

SIETE consejos para mercadear cursos en línea

Los cursos en línea se han convertido en una forma cada vez más popular de compartir experiencia y de recibir un pago por lo que tiene que decir y enseñar. La parte emocionante es el gran potencial de cuanto puede ganar, hablando en términos de impacto y ganancias.

1

Ofrecer más valor de lo esperado

Se debe adoptar un enfoque centrado en el cliente, evaluar sus necesidades y brindarle valor. No vender a un alto precio con valor de contenido mediocre.

Opciones de venta adicional

Atraiga a los clientes ofreciéndoles versiones light del curso y ofreciéndoles opciones de ventas adicionales para más información. Estas ventas adicionales es recomendable colocarlas en confirmación de compra para crear una urgencia con un descuento por tiempo limitado del 20 %

5

Comunidad en FB para los estudiantes

Una ventaja adicional es poder tener una comunidad en redes con los estudiantes que atienden al curso. En esta comunidad los estudiantes logran obtener información de manera colectiva. Es importante mantener una lista con toda la información de los estudiantes del curso.

Consejos gratuitos

Ofrezca pequeños consejos y valor de forma gratuita en sus redes sociales, incluya hashtags para aumentar la visibilidad, esto aumentará la actividad social, lo cual aumenta la credibilidad en sus cursos.

7

2

Plan de pago para altos precios

Es más fácil enganchar a un cliente y que compre cursos de alto precio ofreciendo un plan de pago. Se puede aumentar el precio del curso para las opciones de planes de pago.

6

Anuncios de publicidad

Invertir en anuncios de Facebook y Google Ads es la mejor forma de darse a conocer, sin importar que tan reconocido se es, nunca es suficiente. Es importante invertir en estos dirigiendolos a datos demográficos clave, para que estos realmente atraigan a los usuarios con los que se quiere trabajar.

Testimonios de credibilidad

Para que la gente invierta en un curso un factor que los ayuda a convencerse es el ver resultados tangibles. Como extra, ofrezca el curso de forma gratuita a clientes tempranos y solicite un testimonio a cambio

4

Aimee Tariq. (2019). 7 tips for making 7 Figures Selling Online Courses. 15 de octubre 2019, de Entrepreneur Sitio Web: <https://www.entrepreneur.com/article/340555>

