

حلول ستارت
مفتاح النجاح على الإنترنت



من الفكرة حتى المبيعات المربحة

خطة عمل إطلاق مشروع تعليمي

ناجح و مريح

أسرار وطرق مجربة

المدرّب محمد ضياء

مفتاح النجاح

على الإنترنت



خمس خطوات

لإطلاق مشروعك التعليمي الناجح والمربح

1. التخطيط

2. الإخراج

3. الإطلاق

4. التسويق والبيع

5. التقييم والتقويم



تحديد جمهورك المستهدف واحتياجاتهم: حدد من هم عملاؤك المثاليون ونوع التدريب الذي يحتاجون إليه.

تحديد محتوى الدورة وشكلها: حدد تنسيق الدورة التدريبية ، مثل الفيديو أو الصوت أو النص أو مزيج من هذه ، وأنشئ مخططًا تفصيليًا للدورة التدريبية.

اختيار نظام أساسي لاستضافة الدورة التدريبية: حدد نظامًا أساسيًا لاستضافة محتوى الدورة التدريبية ، مثل نظام إدارة التعلم أو سوق الدورات التدريبية عبر الإنترنت.

تعيين جدول زمني وميزانية: إنشاء جدول زمني لإنشاء الدورة التدريبية وإطلاقها وتسويقها. حدد ميزانيتك لإنشاء الدورة التدريبية والتسويق.



فكر في:

- فكرة الدورة
- التأكد من الفكرة
- تحديد التخصص والتمكن منه
- تحديد هدفك الرئيس
- تحديد جمهورك الخاص
- مخطط موضوعات دورتك
- وصف مفصل للدورة
- كتابة نص الفيديو الدعائي للدورة
- تجهيز رسائل للطلاب



إنشاء محتوى الدورة التدريبية: قم بإنتاج محتوى الدورة التدريبية ، مثل مقاطع الفيديو والمحتوى المكتوب وأوراق العمل والاختبارات والتقييمات.

تطوير مواد الدورة التدريبية: قم بإنشاء مواد تكميلية للدورة التدريبية ، مثل مصنف الدورة التدريبية أو الموارد الإضافية.

اختبر الدورة: اختبر محتوى الدورة والمواد للتأكد من أنها خالية من الأخطاء وذات جودة عالية.

الحصول على التعليقات: اجمع التعليقات من مختبري الإصدار التجريبي أو المستخدمين الأوائل لتحسين محتوى الدورة التدريبية وتجربة المستخدم.



فكر في:

- إنشاء بوربوينت الدروس
- التحضير للإلقاء
- تسجيل الدروس
- المونتاج
- عمل صورة احترافية للدورة



حدد تاريخ الإطلاق: حدد تاريخًا محددًا لبدء الدورة التدريبية.

بناء الترقب: قم بإنشاء خطة تسويقية لتوليد الاهتمام والإثارة لإطلاق الدورة التدريبية ، مثل منشورات الوسائط الاجتماعية وحملات البريد الإلكتروني والندوات عبر الإنترنت.

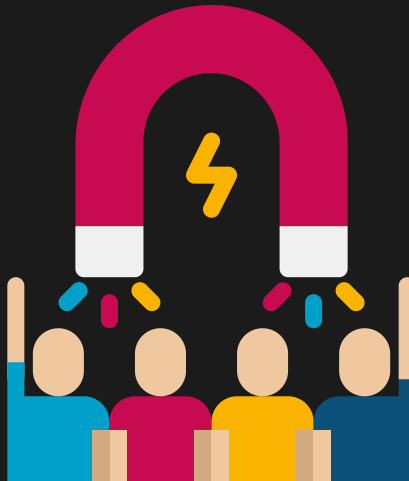
عرض الحوافز: قدم خصومات مبكرة أو مكافآت أو حوافز أخرى لتشجيع الناس على التسجيل في الدورة.

إطلاق الدورة: حرر محتوى الدورة على المنصة المختارة.



فكر في:

- إطلاق مغناطيس العملاء
- إطلاق نصوص المبيعات للمشاركين في مغناطيس العملاء
- إطلاق إعلانات الدورة
- جمع طلبات الشراء
- صياغة العقد مع المعلمين



التسويق وبيع

تطوير استراتيجية تسويق: ضع خطة تسويق شاملة للوصول إلى جمهورك المستهدف ، مثل إعلانات وسائل التواصل الاجتماعي أو التسويق عبر البريد الإلكتروني أو تسويق المحتوى.

قم بتحسين مسار مبيعاتك: قم بإنشاء مسار مبيعات يقود العملاء المحتملين من الوعي إلى الشراء.

تقديم دعم العملاء: قدم خدمة عملاء ممتازة للإجابة على الأسئلة ومعالجة المخاوف.

الاختبار والتحسين: اختبر باستمرار استراتيجية التسويق وقمع المبيعات وصقلهما لتحسين النتائج.



التسويق و البيع

فكر في:

- اختيار الاستراتيجية المناسبة وأفضلها مسار القمع (FUNNEL MARKETING)
- تسويق مجاني
- تسويق مدفوع



التقييم والتقويم

تقييم أداء الدورة: راقب أداء المقرر الدراسي باستخدام التحليلات والتغذية الراجعة من الطلاب لتحديد مجالات التحسين.

قم بإجراء التعديلات اللازمة: قم بإجراء التعديلات اللازمة على محتوى الدورة التدريبية واستراتيجية التسويق وقمع المبيعات لتحسين الأداء.

التخطيط للدورات المستقبلية: استخدم الأفكار المكتسبة من التقييم للتخطيط للدورات المستقبلية وضبط التقويم وفقًا لذلك.

التخطيط للترقية المستمرة: استمر في الترويج للدورة التدريبية وتقديم الدعم المستمر للطلاب لإنشاء أعمال وإحالات متكررة.



التقييم والتقويم

فكر في:

- فيدباك الطلاب
- تحليل البيانات والإحصائيات
- كتابة مقالات بكلمات مفتاحية



توضيح بعض المصطلحات

مسار المبيعات

الطريق الذي سيمر به العميل
المحتمل ليصبح عميلاً حقيقياً

مغنطيس العملاء

خدمة تقدم شيئاً محدداً ذا قيمة مجاناً في
مقابل الحصول على معلومات الاتصال





حلول ستارت
مفتاح النجاح على الإنترنت

خطة عمل

إطلاق مشروع تعليمي مربح وناجح

LIMITED

EDITION

للمبتدئين



المدرّب محمد فطّاح

أشرف على إطلاق العديد من المشاريع التعليمية

دورة مجانية

كيف تكسب المال وتطلق مشروعك التعليمي المربح بنجاح

بـ 5 خطوات فقط

احجز مجاناً

حقق دخلك المالي من بيع معلوماتك وخبراتك



المدرّب: محمد ضياء الدين
مؤسس أكاديمية إرشاد وشركة حلول لخدمات
التعليم الإلكتروني الناجح



شرح عملي للخطوات المطلوبة
لا تفوت الفرصة