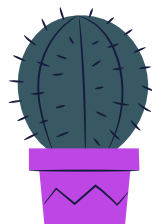


Guia completo:

Como fazer venda  
de  **cursos online**





# Sumário

Introdução .....	3
Por que oferecer um curso online?.....	4
Como montar um curso online.....	5
Ferramentas para montar um curso online.....	8
Como divulgar um curso.....	11
“O que está me atrasando?” .....	14
Conclusão.....	16
Sobre o Twygo.....	17





# Introdução

Nos dias atuais, vender cursos online tornou-se uma prática muito comum e **popular**, assim como assistir esses cursos dentro do conforto de casa. A criação de um conteúdo gera diversas perguntas e dúvidas de como criar um. Se você está pensando em começar essa jornada, atente-se aos desafios encontrados.

Se você já está neste mercado, é legal também conhecer alguns fatores fundamentais para fazer do seu processo o mais bem executado para enfim atingir o **sucesso**. Muitos profissionais encontram dificuldade em como vender cursos online e criar estratégias e dinâmicas comerciais para melhor captar os alunos e espectadores. Pensando nisso, criamos um material perfeito para melhor atender as suas dúvidas e ajudar durante esse processo que pode dar uma dor de cabeça se não ter o conhecimento próprio, mas para administrar o curso e ajudar a aumentar o faturamento por um produto bem-feito, selecionamos um conteúdo especial para você!

Milhares de profissionais já se beneficiaram com a adaptação de seus cursos para o modo EAD, e estamos aqui para ajudar você a entender como fazer venda de cursos online, e montar o seu conteúdo dentro das características esperadas pelo seu espectador. Então apertem os cintos, os problemas sumiram!



# Por que oferecer um curso online?

Bom, há diversos fatores que contribuem para que o formato EAD seja um dos mais eficientes no mercado: a sua casa e seu computador transformam-se no local de trabalho, o famoso **home office**, sem se preocupar com o deslocamento, somente com uma boa conexão de internet.

Outro detalhe é a **flexibilidade de horário**. Sem precisar bater pontos ou atrasar para o expediente, o criador de cursos autônomo pode definir a própria escala de trabalho, decidindo qual é o melhor horário para dedicar-se no seu empreendimento.

Vender cursos online é uma ótima maneira de lucrar desde o começo, por conta do **baixo investimento inicial**. O que você precisa desde o começo é uma Plataforma EAD para hospedar os seus cursos. É possível também utilizar o Youtube, porém o retorno é mínimo. O ideal é

fazer uma amostra do seu conteúdo pela plataforma de vídeos como complemento do seu conteúdo principal.

Desenvolver um curso online não precisa ser uma atividade exclusiva, mas sim torná-la uma **renda extra** sem comprometer a sua rotina habitual.

Ao contrário de um ensino presencial, os cursos online podem ser feitos sem a necessidade de um número mínimo de alunos, perdendo aquela necessidade de demanda. Todo novo espectador é uma nova oportunidade, e inclusive você pode tornar o curso aberto para atrair esses alunos e aumentando o **engajamento**.

Mas agora você compreende por que os cursos online são uma ótima solução, vamos entender como estruturar um:

# Como montar um curso online

Todo o processo de montar um curso online possui duas fases: **planejamento e execução**. A fase de planejamento pode ser criada em 4 etapas:

## “O que eu tenho para oferecer de conhecimento?”

Essa é uma pergunta-chave para começar a procurar sobre como montar um curso online. Não é necessário ter um PHD no seu assunto, mas o seu domínio fará a diferença. É legal ir além dos saberes científicos e teóricos, como ensinar através de uma experiência bacana que você teve. Após ter o conteúdo definido, você também deve se perguntar qual o nível ou os níveis que você trará a disposição dos seus espectadores: **Iniciante, intermediário ou avançado?**





## Concorrência

Mesmo você tendo uma ideia de um bilhão de dólares, você sempre encontrará **concorrência** no que você faz, mesmo que tenha o mínimo de similaridade. Por isso, não deixe de acompanhar o conteúdo do concorrente e saber quais são os pontos fortes e fracos dele, para enfim superá-los e trazer o diferencial que faz o seu trabalho destacar.

Uma boa forma de seguir os movimentos do concorrente é por sites que vendem cursos online ou cursos com temáticas parecidas, como por exemplo Fundação Getúlio Vargas e Hotmart.

## Público

A **linguagem** do seu curso dirá tudo sobre a sua capacidade com dinâmicas. O público definirá como você deve guiar esse curso. Tudo pode afetar a linguagem trazida do seu conteúdo: idade, profissão e até o nível de conhecimento do assunto. Por exemplo, uma pessoa comprou o seu curso para aperfeiçoar o conhecimento dela no assunto, porém ela já tem o básico. Não é necessário ensinar novamente os conceitos iniciais.

Já quanto mais formal seja seu assunto, não adianta tentar manter o conteúdo fora do dinamismo ou as aulas serão totalmente cansativas.

## Preparação de conteúdo

Poderíamos escrever todos os três livros da bíblia sobre a importância de uma boa escolha de conteúdo para o curso online. Mas agora que você entendeu os conceitos básicos de objetivo, concorrência e público, é ideal agora você compreender como escolher o **formato** e como você apresentará esse curso online para a internet. Primeiramente, o conteúdo a ser criado precisa ser de fácil entendimento para quem está estudando, sendo didático, dinâmico e autoexplicativo. Não queremos que o seu aluno vá para outro curso entender o assunto por inteiro pois foi explicado por cima.

Separamos as melhores ferramentas que podem ser utilizadas como conteúdo para o seu curso online! Nelas, você pode construir a sua temática e personalizá-las do modo que você deseja.



# Ferramentas para montar um curso online

## Webinars

Os webinars funcionam como lives. O especialista/professor compartilha seu conteúdo por meio de uma **transmissão ao vivo**. Seja no Youtube ou em outras plataformas de vídeo, os webinars são similares à uma aula online. Os únicos requisitos para começar a fazer essas transmissões são um computador com webcam e microfone, e uma boa conexão de internet. O que torna essa modalidade vantajosa é o acesso à **interações** com os espectadores, podendo responder a dúvidas no ato na dinâmica professor/aluno, além de criar os webinars dentro do conforto da sua casa.

## Ebook

Do mesmo formato do qual você está lendo neste momento, o Ebook pode servir como **complemento** do seu conteúdo para atrair e captar mais alunos para o seu curso online, trazendo temas mais complexos que em uma aula seria muito maçante. O livro eletrônico também pode ser lido por tópicos ser for muito extenso. Você pode criar um Ebook por qualquer programa de escrita, como o Word ou Google Docs.



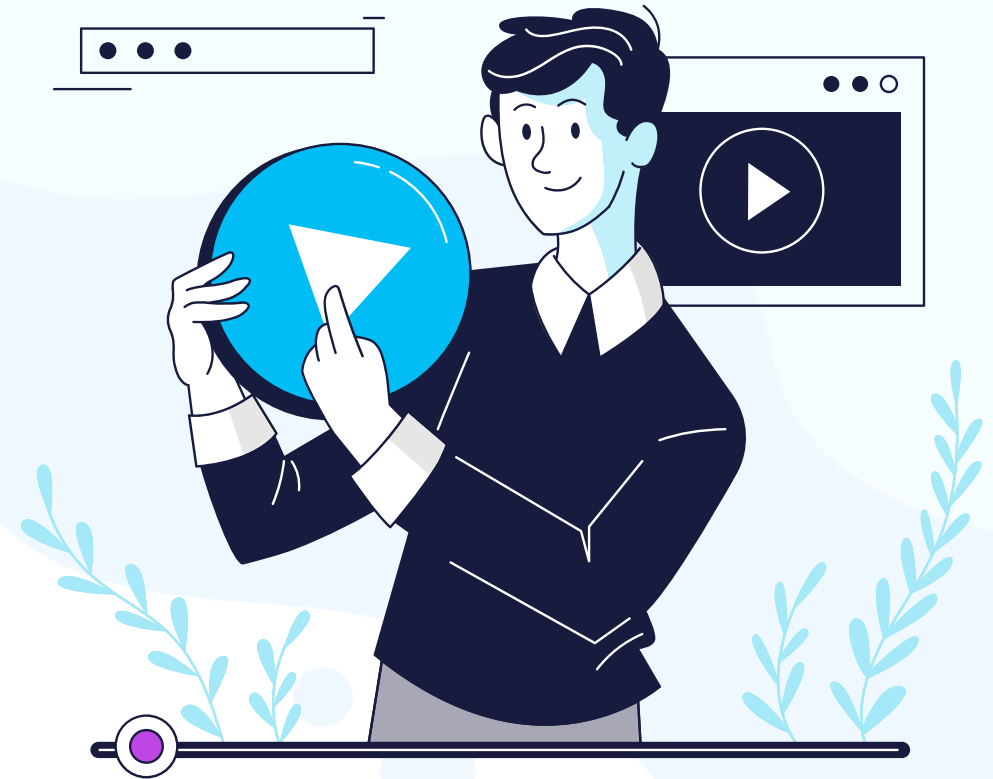
## Podcast

Com a popularização dos serviços de streaming de áudio, o podcast tornou-se famoso por consequência. Similar à programas de rádio, os podcasts podem ser ouvidos em **qualquer lugar** pelo celular online e offline por plataformas como Deezer e Spotify. Os necessários são somente um celular com microfone. A facilidade trazida pelos podcasts beneficiou ouvintes que não possuem tempo para ler um texto ao disponibilidade de horário para aulas ao-vivo. O aluno pode ouvir durante a volta do trabalho ou limpando a casa, por exemplo.

## Plataforma EAD

Agora, a parte essencial de vender um curso online é **hospedar** o seu conteúdo em uma Plataforma EAD online. Nela, você poderá decidir se será um curso aberto ou mediante a inscrição, criar trilhas de aprendizagem e webinars. Disponibilizando o seu conteúdo na Plataforma EAD faz com que seus alunos tenham tudo em um só lugar.

Procure uma plataforma que ajude o seu curso e atenda aos seus objetivos, não pela quantidade de fatores disponíveis. Tais como:





## Controle financeiro

Com a demanda em uma constante crescente, você pode receber uma enorme quantidade de inscrições, e isso pode virar uma dor de cabeça se for administrada manualmente.

## Personalização

Grande parte das Plataformas EAD possuem **personalizações**, isso é um fator destaque entre as outras. Com a possibilidade de alterar a URL, cores do layout e interface são criados uma maior repercussão da sua marca e identidade própria.

## Zero necessidade de programação

A maioria das atualizações e a **personalização** do seu domínio na plataforma EAD não são necessárias de programação. Através de alguns botões e pronto, as alterações são feitas.

## Suporte para todos os seus formatos desejados

Seja PDF, vídeos ou avaliações, uma plataforma EAD deve disponibilizar o suporte dos formatos que você deseja para o seu curso.

Mas agora, depois de tanta informação de como montar um curso online, vamos falar sobre a importância de uma boa divulgação e otimização de pesquisas de busca, a qual ajudará o seu curso aparecer no topo de uma pesquisa.



# Como divulgar um curso

Já que seu curso está na internet e pronto para o uso, nada mais natural do que **divulgá-lo** para atrair seus futuros alunos, não é mesmo? Antes de vermos sobre redes sociais e plataformas de divulgação, alguns princípios básicos do marketing digital te ajudarão a entrar nesse caminho.

## Público-alvo e persona

O público-alvo é o grupo com características específicas que se encaixam no assunto que você deseja abordar. A persona é uma pessoa fictícia com características do público-alvo.

Público-alvo	VS	Persona
Grupo de pessoas que compartilham das mesmas características		Pessoas com características diferentes
Dados Gerais (Estado Civil, Origem do País, Gênero, Grau de Formação)		Dados específicos (Hobbies, profissão e cargo, ambições e marcas favoritas)
Utilizado quando o seu curso interessar um único grupo de pessoas		Utilizado quando o seu curso interessar várias pessoas diferentes
Exemplo: curso de gestão escolar		Exemplo: curso de inglês



## Mídia orgânica e paga

Os formatos de mídia orgânica e paga são a **base** do seu website ou blog. A mídia orgânica são as publicações feitas **gratuitamente** e conquista o ranqueamento nas pesquisas por estratégias de SEO. Já a mídia paga é o oposto. A publicações são pagas para um sistema de **advertisement** como Google Ads para aparecerem em primeiros em pesquisas.

## SEO

O Search Engine Optimization (otimização para mecanismos de busca) são estratégias que buscam **otimizar sistemas de pesquisa** como o google, possibilitando alavancar websites para os primeiros lugares ao abrir uma pesquisa. Essas otimizações funcionam com base nas publicações de **mídia orgânica**.

Agora que você está habituado com alguns termos de marketing digital, vamos ao ponto que interessa: a divulgação. Assim como montar um curso, a divulgação possui **ferramentas** que ajudam a incrementar a impulsão do seu curso.

## Ferramentas de divulgação

### Blog

O formato do blog pode ser adaptado para trazer **conteúdos complementares**, contornando o principal. O objetivo dos blogs é que consigam fazer um **Hook** para atrair novos espectadores para o seu curso. Tente trazer conteúdos **curiosos e relevantes** que ajude a fazer seu curso mais interessante. Por exemplo, o seu curso foca em jardinagem. É legal trazer conteúdos básicos como fazer reportagem para instigar o leitor a procurar o seu curso para aprimorar suas habilidades em plantas frutíferas.

### Redes Sociais

A utilização de redes sociais também colabora imensamente para o **reconhecimento** da sua marca. Contudo, é interessante disponibilizar conteúdos relevantes que ajudarão o seu curso alavancar, como pequenas curiosidades ou datas de minicursos gratuitos no Youtube. Todas as redes sociais possuem um público-alvo, portanto tenha conhecimento de onde o seu encontra-se!



Seja, Facebook, Instagram ou LinkedIn, todos possuem um modo de divulgação diferente e adaptação de conteúdo, logo a linguagem muda igual.

## E-mail marketing

O e-mail é outra possível forma de comunicar-se com alunos e futuros espectadores. É por que que você poderá oferecer novos conteúdos, como newsletters e convites para webinars.

Cuidado ao escrever esses e-mails, o ideal é utilizar uma **linguagem casual**, imagens leves e títulos chamativos. Algo que ajuda bastante no quesito de disparo de e-mails é a **automação de marketing**, um sistema que você decide em qual dia e horário você deseja mandar para segmentos específicos, também mandar e-mails para já alunos e para os contatos disponíveis no banco de informações do seu curso.

Entenda agora como a automação de marketing pode mudar o jeito que você divulga o seu conteúdo.

## Sistemas de CRM

Os sistemas de CRM são plataformas ou programas que ajudam a **administrar** o seu empreendimento. Esses sistemas ajudam a melhorar o relacionamento com o cliente, já que possibilitam a **criação de Landing Pages**, a **automação de marketing** e **disparo de e-mails**. Ainda por cima, alguns sistemas de CRM podem ser linkados com plataformas EAD para administrar a entrada de alunos e organização de despesas.

Tendo em vista todas as possibilidades de divulgação, vamos falar sobre as dificuldades encontradas no caminho para os resultados.

# "O que está me atrasando?"

Há certos pontos que podem estar te atrapalhando em atingir seus objetivos de dominar um curso online bem-sucedido:

## Falta de inovação

A **necessidade** de inovação dentro dos cursos faz com que muitos espectadores prefiram o concorrente, já que o competidor consegue atualizar-se regularmente, ultrapassando seu conteúdo. Deve-se verificar esporadicamente como o concorrente está disponibilizando seus cursos e como ele atende as necessidades dos alunos. Essa pesquisa será importante para que o seu curso tenha capacidade de destacar-se no mercado. Até mesmo atualizar a grade do seus cursos pode ajudar.

## Taxa de evasão de alunos

Esse é um dos maiores medos de alguém que disponibiliza cursos online. O estudo por cursos a distância exige muita disciplina e autonomia, causando **desistências** ao longo do caminho por falta de organização. Para dar um olé nesse problema, tente oferecer um curso mais **diversificado**, com mais opções de acesso como webinars, podcasts e ebooks. Conte com a sua criatividade para isso. Mas também é muito importante **ouvir** dos seus alunos o que lhes falta para ajudá-los.

## Falta de comunicação

A modalidade de um curso online exige grande comunicação entre especialista e aluno, pois serão seus espectadores que estão usufruindo do seu conteúdo, trocando informações e melhorando a aprendizagem. Para garantir isso, conte com uma plataforma EAD que possua um **fórum para discussão** entre alunos e professores, aumentando o diálogo interno.





## Conclusão

Enfim chegamos à cauda do nosso dragão. Vimos como montar um curso, divulgá-lo e algumas das ferramentas possíveis para auxiliar você nesta jornada. Percebemos como todas as etapas precisam de um planejamento e pré-requisitos fundamentais para atingir o sucesso do seu negócio.

Somando as dicas dadas em como divulgar um curso online, plataforma EAD e sistemas CRM, temos a equação perfeita para o **sucesso**.

Desejamos todo o sucesso do mundo na sua nova jornada!

**Equipe Fleeg**

# Fleeg



# Sobre o Twygo

O Twygo é uma Plataforma EAD que tem a missão de facilitar a venda e distribuição de cursos online.

## Hospede conteúdos e cursos online

Hospede os conteúdos dos seus cursos e acompanhe as matrículas e os cursos que estão sendo comprados.

## Personalize com a sua marca e do seu jeito

Domínio próprio, cores personalizadas, logotipo... Deixe a plataforma com a cara do seu negócio.

## Conheça algumas funcionalidades:

- Fóruns de discussão
- Integração com PagSeguro e e.Red
- Compatibilidade com vários formatos de conteúdo
- Emissão de certificados
- Avaliação de compreensão
- Controle de turmas e matrículas

## Acompanhe o Twygo nas redes sociais:



*Fleeg*