

5 Recomendaciones para empezar a crear tu academia digital



Gracias por estar aquí.

Poca gente duda ya de que el sistema educativo se está quedando obsoleto y no refleja las necesidades de aprendizaje real de la sociedad.

Vivimos en un mundo muy cambiante y el sistema educativo no se adapta a la misma velocidad con que va evolucionando nuestro entorno, mucho más aún si tenemos en cuenta el avance de las tecnologías de la información.

Cada vez será más relevante profesionalizarse a través de una formación continua para poder adaptarse a las tendencias del mercado.

Las escuelas "tradicionales" están, generalmente, muy burocratizadas y no pueden adaptarse con la misma agilidad con que podría hacerlo una escuela digitalizada.

Muchas escuelas o academias "tradicionales" están acudiendo a mí con una problemática común: quieren digitalizarse. Además, quieren tener más visibilidad en internet y tener tu base de alumnos online.

A través de esta "mini-guía" quiero proporcionarte información que considero de valor para que tu también puedas aprovecharte de esta tendencia alcista en el mercado de la educación online.

Si ya tienes una academia o escuela, podrías digitalizar tu negocio y empezar a vender tu formación por internet. O si bien consideras que puedes impartir formación y ayudar a otras personas (por ejemplo, si eres coach, profesor/a de yoga, entrenador/a personal, etc.), la siguiente información también es para ti.

Tanto si ya tienes tu escuela presencial, como si quieres dar formación, ten en cuenta que a través de tu conocimiento ya tienes la capacidad de transformar a personas, gracias a tu experiencia. Podrías monetizar estos conocimientos a través de un producto digital de información: **un infoproducto**.



Recomendaciones para crear tu academia digital

1) Promesa de transformación para tus alumnos

Si quieres que tu curso o escuela online tenga éxito, deberás ofrecer **productos que sean transformadores para tus alumnos.**

¿Qué quiere decir esto?

Antes de empezar tu curso, tu alumno se encontrará en un estado A y tu le presentarás la solución para llegar a un estado B. Tu curso será "el vehículo", el pasaporte para transportarse desde un punto A hasta un punto B. Y así es como deberías presentar tu curso.

Por ejemplo, si das clases de yoga, tu alumno puede que se encuentre en el siguiente estado:

- Estado A: me encuentro cansado, sin energía, con poca flexibilidad, muy nervioso.
- Estado B: me encontraré más activo, con más energía, con más flexibilidad y más relajado.

Tu curso para aprender a hacer yoga desde casa será el vehículo para tu alumno para pasar del estado A al estado B.

Puede que no te atrevas a dar clases online puesto que en el mundo de internet siempre habrá gente que sabrá más que nosotros. Es lo que se llama "el síndrome del impostor". Me gustaría que dejases esta creencia limitante atrás, ya que es el tipo de mentalidad que te impedirá dar el salto. Siempre, siempre, siempre habrá alguien que sepa más que nosotros sobre una materia, pero piensa lo siguiente: ¿Te conformarías con que te diese clase de tenis el número 100 mundial?, ¿te podría enseñar esta persona a jugar a tenis?. O para aprender a jugar a tenis, ¿necesariamente tendrías que formarte con el número 1?



2) ¿Cómo debería empezar? Dar algo gratis puede ser algo bueno

Uno de los mayores retos a los que te enfrentarás será ganarte la confianza de aquellas personas que te acaban de conocer por internet. Se preguntarán por qué deberían confiar en ti.

Ganarse la confianza de las personas no es algo que ocurra inmediatamente, supone todo un reto. Así que puedes empezar ofreciendo contenido de valor de forma gratuita.

Aporta un e-book, vídeos de información, artículos de valor... Será la prueba irrefutable de que eres un experto y de que tu conocimiento pueda transformar a otras personas. Te ayudará a ganarte la confianza de tu audiencia.

Y, por favor, no pienses que nadie comprará tu producto si ya estás compartiendo todo lo que sabes de forma gratuita. En el momento un usuario compre tus cursos, adquirirá un compromiso contigo y sentirá que tiene que tomar acción.

Ofrece también un valor añadido a tu infoproducto, como por ejemplo, que tus alumnos se sientan parte de una Comunidad, de una Tribu. Bríndales una plataforma (como por ejemplo un grupo de Facebook, o un grupo de Slack), donde se puedan conocer, compartir sus experiencias durante la realización del curso, etc.



3) Intenta ofrecer una gama de productos

Un error muy común con el que me encuentro es que se intente ofrecer solamente un curso (un producto). Intenta tener una gama de productos donde ofrezcas distintos rangos de precio, lo que vendría siendo, **crear tu escalera de valor**.

Tu escalera puede empezar con un curso menos denso, que ofrezcas a un precio asequible. O también podría empezar vendiendo un libro, o una meditación, o una partitura (en función de cuál sea tu sector educativo). Es una manera de que una persona que aún no te conoce pueda empezar a "consumir" un curso tuyo y profundice en tu estilo. Si le ofreces un buen curso y le gusta tu pedagogía, seguramente quiera seguir consumiendo productos de tu escalera de valor.

Podría continuar con un curso más completo, por el que pidas un precio más alto. Seguir con una consultoría o mentoría. O un servicio de valor más elevado.

4) Valida tu idea antes de crear un producto digital

Si vas a crear un curso sobre cierta temática, quizás sea interesante crear algunos contenidos gratuitos relacionados en esta temática y comprobar si la gente se los descarga. Es una buena manera para testear el interés en esta temática. Puedes enviarlos gratuitamente a cambio del nombre y el email.

Una vez tengas estos contenidos creados, una buena manera de darles visibilidad y ver si a la gente le interesan es enviarles tráfico a través de publicidad en Redes Sociales, como Facebook e Instagram. Es una publicidad muy económica y que se puede dirigir solamente a ciertos perfiles. Desde 2€ al día puedes llegar a la audiencia a la que tenga sentido llegar y podrás validar tu formación antes de lanzarte de lleno a la creación de tu producto digital.

En Educación Digital en Europa ofrecemos **formación en cómo dar visibilidad a tu escuela online a través de publicidad digital**. Contáctanos si quieres que te incluyamos en el siguiente grupo, ¡las plazas son limitadas!.

5) Huye del perfeccionismo

Uno de los mayores retos a los que se enfrentan mis clientes es lanzar su primer curso online. Para ellos es un gran problema ya que no quieren publicarlo (o lanzarlo) hasta que no consideran que está perfecto. Esto es un error.

El villano del perfeccionismo siempre va a estar acechándonos y este nos impedirá avanzar. El primer curso que crees, seguro que te dará vergüenza y te incomodará verte ante la cámara. Y es absolutamente normal. Debes crear un curso mínimo viable para validarlo con el mercado y poder perfeccionarlo gracias a la experiencia de tus alumnos.

Una buena técnica es lanzar una primera versión "beta" del producto (o "lite"), donde ofrezcas la primera versión de tu curso a un precio más reducido. El objetivo de este primer curso no es poder rentabilizarlo económicamente. El gran objetivo de esta primera versión es tener el "feedback" de tus alumnos, lo que te permitirá adaptar tu curso y mejorarlo de cara a una segunda versión. Y, no menos importante, permitirá que obtengas los primeros testimonios de tus alumnos, lo que te ayudará enormemente a la hora de publicitar tus próximas versiones del curso.

Recomendación 5 +1:

Y, ¿ahora qué?. Crea tu propia escuela digital

Si has llegado hasta aquí, tu y yo sabemos que ya tienes una idea de curso online pensada y la siguiente información será de tu interés.

En internet encontrarás millones de explicaciones sobre cómo distribuir tu producto digital (tu infoproducto). Mi recomendación es que utilices siempre Wordpress y que huyas de plataformas externas que te cobren comisiones por vender tus cursos. En Wordpress puedes tener desarrollada tu propia plataforma y ofrecer tus cursos directamente sobre ella.

Muchos docentes me preguntan: ¿Y por qué no debería usar proveedores como por ejemplo Udemy? Simplemente porque en estas plataformas pierdes el control de tu infoproducto y no es escalable.

En este tipo de plataformas solamente recibes el 100% del importe de tu infoproducto si eres tú quien atraes a los clientes. Si es la plataforma quien consigue al cliente por ti, entonces se suele recibir el 50% del importe, o comisiones de este rango.

Además, una vez alojas tu curso en este tipo de plataformas, pierdes el control de los precios. Si esta plataforma decide "rebajar" tu curso a solamente 10\$, ¿cómo justificarías este descuento a los alumnos que pagaron el precio íntegro?

Así que insisto, mi recomendación es que crees tu propia escuela online con Wordpress y alojes tú mismo tus cursos, para poder **tener el control sobre los precios y no tengas que pagar comisiones a terceros.**

Si llegados a este punto estás considerando crear tu escuela digital, en *Educación Digital en Europa* te ofrecemos este servicio. **Diseñamos tu academia online en poco tiempo para que seas capaz de vender tu formación de manera digital.**

Y si eres de los que le gusta hacérselo ellos mismos, **también te ofrecemos formación para que puedas crear tu mismo tu propia escuela online.** En este curso te explico con todo detalle cómo crear tu escuela en poco tiempo, todo paso a paso, para que seas capaz de hacerlo aunque no seas una persona técnica.

Contáctame a nuria@educaciondigitaleuropa.com si quieres que te avise cuando vuelva a abrir plazas. Recuerda: **¡las plazas son limitadas!** Ofrezco soporte directo (de manera personal y online) a todos mis alumnos y me encargo personalmente de que todos puedan tener su escuela funcionando, así que lamentablemente no puedo ofrecer plazas ilimitadas en este momento.

Así que llegados a este punto, tienes 3 opciones:

- Buscar tú mismo toda la información por internet. Es una opción totalmente válida, pero sé consciente de que te llevará bastante tiempo.
- Contáctame si quieres que creemos tu escuela online nosotros mismos, ahorrándote tiempo y dolores de cabeza.
- Apuntarte a la próxima edición de mi curso "Crea tu escuela online" para que te enseñe paso a paso cómo crear tu escuela online en poco tiempo.

Cualquiera de ellas es una buena opción, ¡lo más importante es tomar acción! :)

Espero con esta "mini-guía" haberte aportado un poco de luz sobre cómo empezar a crear tu academia o escuela online.

¡Nos vemos muy pronto y gracias por haber llegado hasta aquí!

Nuria (nuria@educaciondigitaleuropa.com)