

COMO CRIAR CURSOS NA UDEMY

E GANHAR DINHEIRO ONLINE



Aviso legal

Este e-book foi escrito apenas para fins informativos. Todos os esforços foram feitos para tornar este e-book o mais completo e preciso possível.

No entanto, pode haver erros na tipografia ou no conteúdo. Além disso, este e-book fornece informações apenas até a data de publicação.

Portanto, este e-book deve ser usado como um guia não como a fonte final.

O objetivo deste e-book é educar. O autor e a editora não garantem que as informações contidas neste e-book sejam totalmente completas e não serão responsáveis por quaisquer erros ou omissões.

O autor e o editor não têm responsabilidade ou responsabilidade para com qualquer pessoa ou entidade com relação a qualquer perda ou dano causado ou alegadamente causado direta ou indiretamente por este e-book.

introdução	4
Capítulo 1	
Porque a Udemy?	6
Capítulo 2	
Como ter ideias para cursos lucrativos na Udemy	17
Capítulo 3	
Criando um esboço para seu curso na Udemy	30
Capítulo 4	
Preparando-se para gravar seus vídeos para Udemy	37
Capítulo 5	
Criando seus vídeos para Udemy	47
Capítulo 6	
Criando uma página de destino de alta conversão	58
Capítulo 7	
Como precificar seu curso na Udemy	67
Capítulo 8	
Criar um funil de vendas para você na Udemy	72
Capítulo 9	
Lançando seu curso na Udemy e mais promoção	77
Capítulo 10	
Melhores praticas para o sucesso com cursos na Udemy	85
Conclusão	99

INTRODUÇÃO



Desde o seu lançamento em 2010, o Udemy.com se tornou o lugar certo para pessoas que desejam adquirir novas habilidades por meio de treinamento em vídeo online.

Existem agora mais de 30 milhões de alunos de todo o mundo e mais de 100.000 cursos disponíveis.

Muitos profissionais de marketing online tentaram faturar uma quantia significativa por meio da Udemy e falharam.

Isso ocorre porque eles cometeram vários erros que este guia o ajudará a evitar.

Alguns instrutores da Udemy não vendem muitos de seus cursos porque não há demanda.

Neste guia, você aprenderá como evitar esse erro muito caro.

Portanto, leia este guia de capa a capa, arregace as mangas e crie os cursos Udemy mais lucrativos.

Depois de criar seu primeiro curso bem-sucedido, você pode simplesmente repetir o processo para construir seus níveis de renda passivos.

CAPÍTULO 1

PORQUE UDEMY?



A Udemy se tornou uma plataforma enorme que recebe uma grande quantidade de tráfego de visitantes todos os dias.

Portanto, neste guia, mostraremos como você pode se associar a este enorme site que possui uma tonelada de recursos e poder de marketing para que você possa faturar uma quantia considerável.

Criar e publicar um curso na Udemy é muito mais fácil do que você pensa.

E com todas as visualizações que a plataforma tem, se você fizer as coisas da maneira certa, você ganhará um bom dinheiro vendendo seu curso.

Existem muitos outros lugares onde você pode promover e vender seus cursos, então por que você deveria escolher a Udemy?

Os benefícios de vender cursos na Udemy

Existem vários bons motivos pelos quais você deve vender seus cursos na Udemy.

Se você está apenas começando a vender cursos de treinamento, isso é particularmente importante para você saber.

Se você quiser começar a ensinar as pessoas online, saiba que no início pode ser bem desafiador.

Você provavelmente irá se perguntar:

- Devo ensinar as pessoas que usam um blog?
- Devo usar o YouTube?
- Devo criar um podcast?

Então, é claro, existem as questões de autódúvida que geralmente surgem quando você deseja começar a ensinar online com seus próprios cursos:

- Sou a pessoa certa para ensinar online?,
- O que farei se ninguém comprar ou gostar dos meus cursos online?

A Udemy é a resposta para todas essas perguntas e aqui está o motivo:

Você pode ganhar dinheiro enquanto aprende

Se você realmente deseja ter sucesso online e criar fluxos de renda passivos, há muitas coisas que você precisa aprender e entender:

- Como conduzir uma pesquisa de mercado adequada
- Como criar promoções bem sucedidas
- Como criar conteúdo de alta qualidade
- Como produzir ótimos vídeos
- Como comercializar e vender online
- Como usar análises para ver como está seu andamento

Estas são apenas algumas das coisas que você precisa saber.

Se você realmente quer lucrar, você precisa saber como criar os sistemas automatizados de marketing que tornam isso uma realidade.

Há vários aspectos técnicos envolvidos aqui e alguns deles podem ser bem desafiadores.

Então, se você é novo nessa coisa de fazer [dinheiro online](#), você tem muito para aprender.

Você pode tornar isso muito mais fácil aprendendo como aproveitar a plataforma Udemy.

Você pode ganhar enquanto aprende.

A grande vantagem da Udemy é que você pode se concentrar totalmente na criação dos melhores cursos de treinamento online para o seu mercado e eles cuidarão do marketing para você.

Ao usar a Udemy, você ganhará a experiência de criar cursos em vídeo pelos quais as pessoas ficarão felizes em pagar.

Você aprenderá como criar e editar seus vídeos e como escrever e-mails persuasivos e interagir adequadamente com seu público-alvo.

Você pode ganhar dinheiro mais rápido com a Udemy

Outro grande benefício de usar a plataforma Udemy é que você pode [ganhar dinheiro](#) logo no primeiro mês em que publicou seu curso de treinamento.

E quando você produz cursos de treinamento que seu mercado deseja e estabelece sua reputação, será fácil para você lucrar significativamente a cada mês.

Muitas pessoas que se propõem a ter uma renda passiva e falham completamente ou levam anos para chegar a esse ponto.

Eles adotam a abordagem de que precisam primeiro construir um público para, posteriormente, fazerem as compras.

Não é incomum que essa abordagem leve de um ano a 18 meses para começar a gerar uma renda mensal regular.

Por que esperar tanto tempo quando você pode utilizar o poder da Udemy e podendo fazer isso muito mais rápido?

Renda passiva real de forma consistente

Todos os comerciantes online amam a ideia de gerar renda passiva.

A ideia de ganhar dinheiro enquanto dorme ou faz o que quer é algo que todos aspiram.

Mas o problema é que tornar isso uma realidade é muito difícil.

E fazer isso acontecer rapidamente para que você se mantenha motivado é ainda mais difícil.

Se você deseja configurar seu próprio site para gerar renda passiva, há muito trabalho a fazer, incluindo:

- Criando páginas na web
- Escrevendo sequências de e-mail para sua resposta automática
- Investindo dinheiro em anúncios pagos
- Fornecendo conteúdo da mais alta qualidade
- Encontrando os processadores de pagamento certos
- Rastreando todas as suas análises
- Criando todos os gráficos de que você precisa
- Criando uma cópia de alta conversão para suas ofertas
- Realizando seu sistema de marketing automatizado
- Gerenciando terceirizadores
- E muito mais...

O pensamento de todo esse trabalho afasta muitas pessoas da ideia de renda passiva.

Configurar um sistema de rendimento passivo bem sucedido exige muito trabalho árduo e dedicação, bem como conhecimento técnico.

Mas quando você usa a plataforma Udemy, é fácil criar uma renda passiva consistente.

É comum que as pessoas que criam cursos sob demanda na Udemy gerem milhares de dólares por mês em renda passiva.

Você só precisa fazer tudo da maneira certa uma vez e depois sentar e aproveitar as recompensas por um longo tempo.

Depois de saber como fazer isso da maneira certa, você pode criar mais cursos para aumentar sua renda mensal.

Pessoas que tentaram outros métodos de geração de renda passiva descobriram que a Udemy é a resposta.

Nada mais chega perto da facilidade de começar a usar o Udemy e configurar fluxos de renda passivos para os próximos anos.

Você pode aproveitar uma enorme base de alunos

A Udemy tem uma base muito grande de alunos que pagarão por cursos de treinamento online.

isso é muito melhor do que ter um público que consumiu uma tonelada de treinamento gratuito, mas nunca comprou nada.

A Udemy é a maior plataforma do mundo para cursos de treinamento em vídeo pagos.

Tem uma tonelada de compradores esperando pelo próximo grande curso.

Assim, você pode acessar um grupo muito grande de compradores em seu nicho.

O fato é que as pessoas já estão gastando dinheiro em seu nicho na Udemy e ficam felizes em gastar mais.

Você não precisa passar meses criando seguidores, pois está tudo aí agora para você.

E lembre-se disso - uma vez que alguém compra seu curso na Udemy, é muito provável que a pessoa compre novamente.

Aproveite e leia: [Como Ganhar Dinheiro Extra, sem gastar nada?](#)

E isso é excelente, pois você facilmente construirá um público de compradores no Udemy.

Encontrar novos clientes para o seu negócio é uma despesa enorme. Quando você usa o Udemy, você realmente ganha uma renda passiva enquanto adquire novos clientes.

Além disso, você pode usar a Udemy para direcionar seus clientes para outro lugar, por exemplo:

- Em sua aula final, você pode capturar o endereço de e-mail
- Você pode colocar o URL do seu site em seus vídeos (falaremos sobre isso mais adiante)
- Você pode enviar anúncios educacionais para seus alunos e direcioná-los para o seu site ou para onde quiser que eles vão.

Portanto, o resultado final é que você pode usar a Udemy para gerar tráfego para onde quiser.

Obtenha bons dados de mercado

Você provavelmente não sabe que pode obter dados importantes do mercado na plataforma Udemy.

Se você deseja ter sucesso em qualquer negócio, você precisa conhecer seus clientes. Você precisa saber quais desafios eles estão enfrentando, seus pontos fracos e as dúvidas que eles têm.

Não é fácil descobrir tudo isso. A maioria dos “especialistas” dirá para você ir a fóruns e participar de Grupos do Facebook para que possa interagir com seu público-alvo.

Mas isso consome muito tempo e não há garantia de que você encontrará as informações que procura.

A Udemy torna isso muito fácil porque quando alguém se inscreve em um de seus cursos, você pode interagir diretamente com essa pessoa na área de discussão.

Basta observar o padrão das perguntas que você recebe e você poderá conhecer muito bem o seu mercado-alvo.

Imagine isso - não apenas você está ganhando uma renda passiva, mas também está reunindo os dados de mercado de que precisa sobre seu público-alvo!

Portanto, faça a escolha inteligente e use a Udemy para fornecer a você sua renda passiva.

CAPÍTULO 2

COMO TER IDÉIAS DE CURSOS LUCRATIVOS NA UDEMY



Agora que você conhece os benefícios de usar a Udemy para renda passiva, é hora de apresentar ideias para cursos lucrativos.

Esta é a etapa mais importante do processo, portanto, não a ignore. A verdade é que existem milhares de cursos na Udemy que não têm vendas ou têm muito poucas vendas. Por que isso?

Bem, os criadores desses cursos não se esforçaram para ver se a ideia do curso seria desejada ou não.

Se não houver demanda para seu curso Udemy, você não ganhará um centavo!

Para gerar receita passiva na Udemy, você precisa criar cursos que você tenha conhecimento, que possui demanda para o curso e que você tenha interesse genuíno no assunto.

Estar interessado nos cursos que você cria é muito importante.

Existe um processo que você pode seguir para encontrar ideias lucrativas de cursos da Udemy, que é:

- Crie uma lista de possíveis ideias de cursos;
- Verifique a demanda do mercado;
- Verifique a competição Udemy;
- Identifique as perguntas, pontos fracos, desafios e preocupações que seu público-alvo tem.

Criando uma lista de possíveis idéias de cursos Isso é divertido e simples de fazer.

Agora, você precisa criar uma lista de ideias com base em seu conhecimento e experiência.

Pegue um pedaço de papel e uma caneta e comece a escrever uma lista das coisas em que você é bom.

E adicione as coisas que são realmente fáceis para você, as habilidades que você tem e sua experiência.

A próxima coisa a fazer é perguntar a si mesmo as seguintes perguntas:

Pelo que estou realmente apaixonado?

Sobre quais assuntos as pessoas me pedem conselhos?

Como faço para ganhar dinheiro no momento?

Sobre quais coisas eu gosto de aprender?

Você deve ser capaz de gerar uma lista decente para começar a partir disso.

Pense bem ao responder a essas perguntas.

Às vezes, somos realmente bons em alguma coisa, mesmo sem saber.

Outros percebem imediatamente, mas nós não.

Portanto, faça com que seus familiares, amigos e outras pessoas que você conhece se envolvam no processo.

Pergunte o que eles acham que são seus pontos fortes e adicione-os à sua lista de ideias.

Você pode pensar que algumas de suas habilidades não têm nenhum valor, mas ficaria surpreso ao ver como muitas pessoas estariam dispostas a pagá-lo para aprender essas habilidades.

Depois de completar sua lista, você precisa examiná-la cuidadosamente e então escolher os 5 principais assuntos sobre os quais você mais gostaria de criar um curso de treinamento em vídeo.

Depois disso, observe atentamente essas 5 opções para ver se uma realmente se destaca entre as outras. Sublinhe esta ideia.

Decida o seu favorito rapidamente. Você não quer pensar demais sobre isso, lembre-se de que essas são apenas ideias neste estágio.

Agora verifique se há uma demanda para sua ideia principal e quaisquer outras ideias em sua lista.

Verifique se há demanda no mercado

Estar realmente interessado em uma ideia específica na qual você tem conhecimento e experiência não é suficiente se você deseja ter uma renda residual significativa com a Udemy.

Você deve verificar se há demanda para sua ideia de curso de treinamento em vídeo.

Não cometa o erro que tantos outros instrutores de cursos da Udemy cometem que é começar a trabalhar em sua ideia principal e desenvolvê-la em um curso.

Você pode ter sorte - mas é provável que não tenha e tenha um curso que não fará muitas vendas.

A diferença entre ser um sucesso ou um fracasso com a Udemy é a pesquisa.

E o mais louco é que é realmente fácil fazer alguma pesquisa inicial para ver se alguma de suas ideias de curso são ideais para garantir ótimos resultados antes de criar seus vídeos.

A primeira coisa que você deve fazer é procurar a demanda do mecanismo de pesquisa usando o Google Keyword Planner.

Você pode inserir palavras-chave (termos de pesquisa) relacionadas à sua ideia e verificar o volume de pesquisa mensal no Google.

Você também verá uma série de palavras-chave relacionadas, o que é ótimo para ideias de conteúdo

Então, o que você deve procurar no Planejador de palavras-chave do Google?

Bem, use somente uma palavra-chave, por exemplo, "treinamento de SEO" Você deseja ver o volume de pesquisa de pelo menos 1.000 a 10.000 pesquisas por mês.

A próxima etapa é acessar [Udemy.com](https://www.udemy.com) e usar a mesma palavra-chave para pesquisar os cursos disponíveis.

Você pode organizar os resultados da pesquisa pelo número de comentários para ver se muitas pessoas estão fazendo esses cursos e o que elas estão achando.

Agora, nem todo mundo vai deixar um comentário, então esta é apenas uma fração do número total de pessoas que compraram o curso.

Existem cursos de SEO que têm milhares de avaliações na Udemy, então isso indica que certamente há demanda para esse tipo de treinamento.

Nunca se preocupe com a competição na Udemy.

Se já existem cursos no seu nicho, isso é bom!
(Falaremos mais sobre isso adiante).

Em seguida, você pode acessar a [Amazon.com](https://www.amazon.com) e verificar se há algum livro mais vendido em torno de sua ideia de curso.

Escolha a categoria mais apropriada em “Livros” e veja se os livros mais vendidos estão abaixo de 20.000 na classificação dos mais vendidos.

Você também pode confirmar a demanda por sua ideia acessando YouTube.com e digitando sua palavra-chave somente para ver quais canais existem e quantas inscrições e visualizações existem.

Como uma verificação final, você pode acessar o Facebook.com para ver se existem grupos grandes para a sua ideia de curso.

Confira a competição Udemy

Se não houver competição para a sua ideia de curso, recomendamos que você esqueça e passe para a próxima ideia.

Normalmente, nenhuma competição, ou muito pouca competição, significa que não há muita coisa acontecendo nesse nicho.

Em outras palavras, você fará poucas ou nenhuma venda para seu curso porque a demanda não existe.

Há uma ótima ferramenta que você pode usar, chamada Udemy Insights.

Usando esta ferramenta, você pode descobrir:

- Demanda de alunos por cursos;
- As palavras-chave mais pesquisadas;
- A melhor competição;
- A quantidade de competição.

Simplemente inserindo o termo “SEO”, o Udemy Insights revelou que a demanda de alunos era alta e que já havia um grande número de cursos.

Ele também forneceu detalhes da receita média mensal e a receita mensal superior.

Uma das outras coisas úteis foram as sugestões para outros tópicos de interesse relacionados.

Com o WordPress e o Marketing Digital você poderá obter mais ideias de bons cursos.

Você não precisa basear sua decisão final nos resultados que obtém ao usar o Udemy Insights.

Mas pelo menos lhe dará uma boa noção do provável sucesso de cada uma de suas ideias de curso.

Identifique as perguntas, os pontos problemáticos os desafios e as preocupações do seu público alvo

É muito importante que você saiba sobre as perguntas, pontos fracos, desafios e preocupações de seu público-alvo, porque isso o ajudará a:

- Criar a estrutura do seu curso;
- Criar o conteúdo do seu curso;
- Criar o seu vídeo promocional;
- Criar a descrição do seu curso.

Mais importante do que isso é que permitirá que você entre na cabeça do seu público-alvo.

Você pode descobrir o que importa para eles e quais desafios e frustrações eles enfrentam. Saber tudo isso formará a base para os cursos que você criar.

Então, como você descobre o que seu público-alvo potencial está pensando?

Bem, uma das melhores maneiras é ir para [Quora.com](https://www.quora.com) . Este é um site de perguntas e respostas onde você pode encontrar muitas perguntas relacionadas ao seu nicho.

Digite a palavra-chave do seu nicho e, em seguida, examine todas as perguntas que aparecem.

Você está preocupado apenas com as perguntas neste estágio e não com as respostas.

Anote todas as perguntas que aparecem regularmente. Registre também as perguntas que você acredita que muitas pessoas também gostariam de saber a resposta.



Disponível enquanto durar o estoque

Se a sua ideia de curso tem alguns livros disponíveis na Amazon, vá para cada um e dê uma olhada em algumas das críticas.

Esqueça as avaliações de 5 e 4 estrelas e concentre-se nas de 3 e 2 estrelas.

Por quê? Porque as pessoas que deixam avaliações de 3 estrelas em particular geralmente deixam pontos específicos.

Você pode descobrir muitas informações interessantes fazendo isso.

Por exemplo, você pode descobrir que algumas pessoas ficaram descontentes porque um determinado assunto não foi abordado.

Ou que algo poderia ter sido explicado de uma maneira melhor. Anote essas coisas.

E, finalmente, você pode ir para os comentários deixados nos vídeos da Udemy.

Novamente, esta é uma ótima fonte de informação onde você pode descobrir o que estava faltando em um curso ou o que não funcionou tão bem quanto as pessoas esperavam.

Onde há muitos comentários, você pode aprender muito sobre seu público com os comentários que eles deixam.

Portanto, decida sua melhor ideia para o curso da Udemy com base em todas as informações que você reuniu nesta seção.

A próxima etapa é criar um esboço para o seu curso...



É Grátis! Baixe agora mesmo

CAPÍTULO 3

CRIANDO UM ESBOÇO PARA SEU CURSO DE UDEMY



Todo ótimo curso da Udemy começa com um ótimo esboço. Você nem pensaria em escrever um livro sem primeiro traçar um esboço, não é?

Portanto, não tente criar um curso Udemy sem um também.

Você deve ter um bom título e subtítulo

A coisa mais importante que você precisa decidir é o título do seu curso.

Isso é seguido de perto pelo subtítulo do curso. Um bom título e subtítulo podem significar literalmente a diferença entre o sucesso e o fracasso de seu curso.

Se um cliente em potencial não se inspirar em seus títulos, ele comprará o curso de outra pessoa.

Você pode ter os melhores vídeos de treinamento na Udemy mas se não os vender com um bom título, o número de vendas não desenvolverá.

Ao escolher esses títulos para o seu curso, você não precisa ser sensacionalista. Você pode chamar muita atenção simplesmente fazendo uma promessa.

Portanto, para chegar ao melhor título, decida o resultado final que seus alunos da Udemy estão procurando.

Se você não tem certeza sobre isso, volte para a pesquisa que fez no capítulo anterior. Lembre-se sempre disso - as pessoas que pagam para assistir aos vídeos da Udemy querem alcançar resultados!

Quase todas as pessoas que compram seu curso da Udemy o farão porque desejam transformar suas vidas de alguma forma.

Eles não estão interessados em você ou no seu curso - apenas no que ele pode fazer por eles!

Portanto, pense sobre o resultado final e faça sua promessa no título. Em seguida, você precisa criar um bom subtítulo que reforce a promessa.

Forneça um roteiro

A próxima etapa com o esboço do curso da Udemy é fornecer a seus clientes em potencial um roteiro.

Você deseja minimizar a quantidade de etapas o máximo que puder aqui.

Se um cliente em potencial encontrar muitas etapas envolvidas para atingir o resultado que deseja, ele pode tentar encontrar um curso semelhante com menos etapas.

Coloque-se no lugar do aluno em potencial aqui. Eles realmente querem aprender algo e acham que um vídeo-curso é a melhor maneira de fazer isso (o que normalmente é).

Mas é um obstáculo no caminho de onde estão agora para onde querem estar. O resultado final é que ninguém quer assistir horas e horas de vídeos, não importa o quão bom eles sejam.

Tudo o que eles realmente querem é o resultado final. Portanto, pense cuidadosamente sobre as etapas envolvidas desde a transformação de um iniciante em um mestre do que se está ensinando no seu curso.

Lembre-se de como você aprendeu o que está ensinando.

Crie algumas etapas que você pode começar a preencher com mais detalhes.

O esboço de seus vídeos

Vamos utilizar o exemplo do WordPress. Quais são os passos para se tornar realmente proficiente na criação de um site WordPress sem ter que usar nenhum código? Bem, você pode chegar a algo assim:

- Instalando WordPress;
- O painel do WordPress;
- Temas e Plugins;
- Páginas e postagens;
- Categorias e tags;
- Menus Personalizados;
- Adicionar diferentes tipos de mídia;
- Configure o WordPress para segurança de desempenho ideal para o seu site WordPress.

Podemos ter esquecido uma ou duas coisas aqui, não importa. O importante é que você tenha uma estrutura de etapas a partir da qual criar seus vídeos.

Quando estiver satisfeito com isso, execute cada etapa e anote todas as coisas que você precisa ensinar no vídeo ou vídeos. Portanto, para “Instalando o WordPress”, você pode decidir ensiná-los sobre:

- A diferença entre o WordPress.com e um site hospedado no WordPress;
- Escolhendo um nome de domínio;
- Escolha de um pacote de hospedagem de site;
- Usando o instalador de um clique para instalar o WordPress em seu nome de domínio;
- Escolhendo o melhor nome para seu site;
- Escolhendo de uma senha forte;
- Verificando se o seu site WordPress está funcionando corretamente;
- Instalando WordPress em seu domínio manualmente usando FileZilla;
- Resolucioando problemas.

Você pode precisar dividir isso em 3 ou 4 vídeos curtos. Sempre use vídeos curtos em vez de vídeos longos.

Se um cliente em potencial vir que alguns de seus vídeos têm uma hora de duração, isso pode desanimá-lo.

Lembre-se de que algumas pessoas usarão seus smartphones para ver seus vídeos e uma hora em uma tela pequena é impensável.

Passa pelo restante das etapas, detalhando o conteúdo que você precisa fornecer.

Você sempre pode alterar isso mais tarde, é claro, se tiver esquecido algo, por exemplo.

Se você realmente conhece o seu material, não deve demorar muito para criar o esboço do curso.

Dito isso, também não recomendamos que você se apresse.

Um bom esboço o ajudará a criar seus vídeos Udemy, portanto, recomendamos que você crie seu primeiro esboço e, em seguida, analise-o pelo menos mais uma vez para procurar problemas.

Às vezes, você descobrirá que pensa em coisas para adicionar ao esboço do seu curso enquanto está realmente gravando seus vídeos.

Isso é bom, apenas atualize o esboço e siga-o. Não existe um curso de treinamento perfeito.

Se você tentasse incluir tudo sobre o WordPress, por exemplo, seu curso seria muito longo.

Concentre-se nas coisas mais importantes para o seu curso. Você criou seu esboço e antes de criar seus vídeos para a Udemy, você precisa estar preparado...

CAPÍTULO 4

PREPARANDO-SE PARA GRAVAR SEUS VÍDEOS PARA UDEMY



Antes de entrarmos nos detalhes da criação do conteúdo do seu curso, há uma coisa muito importante que você precisa saber sobre a Udemy: **Seus vídeos precisam ser de excelente qualidade!**

Os cursos da Udemy são voltados para vídeo. Então você precisa superar qualquer timidez da câmera e chegar na frente da câmera e começar a ensinar as pessoas.

Sim, você precisará aparecer na câmera. Na verdade, recomendamos que pelo menos 20% do conteúdo do seu curso esteja com você na frente da câmera.

Mesmo se você for gravar sua tela para mostrar às pessoas como fazer coisas específicas, você mesmo deve aparecer.

Seu curso não será bem recebido por seus alunos se você não aparecer. Entendemos que você pode ter medo de ficar na frente das câmeras.

Você não está feliz com sua aparência ou com sua voz. É natural ficar apreensivo ao fazer isso pela primeira vez. Se você não trabalhar nisso, seu medo ficará evidente em seus vídeos.

Considere o resultado para superar os nervos.

Se você tem medo de ficar na frente da câmera, precisa trabalhar nisso e praticar. Quando estiver praticando, tenha o resultado em mente.

Você está passando por essa dor para criar uma renda passiva significativa que crescerá a cada mês.

Enfrente seu medo de frente. Fique na frente da câmera e pratique. Gravar a si mesmo não é tão difícil quanto parece.

Você deseja criar uma série profissional de vídeos, mas não é uma produção de Hollywood. Se você está fornecendo grande valor em seus vídeos (o que você deve), então seus alunos perdoarão algumas pequenas imperfeições.

Portanto, prepare algumas sessões práticas. Escreva um pequeno roteiro e memorize-o ou coloque-o em uma posição onde possa lê-lo sem se afastar da câmera.

Depois de algumas sessões de prática, você deve passar de tímido e nervoso a realmente gostar das gravações. Continue praticando até chegar a este ponto.

Ferramentas que você precisa

Para criar vídeos com a qualidade que serão aceitos pela Udemy você precisa estar preparado para fazer um investimento em alguns equipamentos e softwares de boa qualidade.

. A Udemy tem padrões para seus vídeos e você precisa segui-los para lançar seu curso de treinamento em vídeo.

Aqui está o que você precisa, no mínimo:

- Uma webcam HD de boa qualidade;
- Um microfone de boa qualidade;
- Um filtro pop para o seu microfone
- Software de gravação de tela;
- Software de edição de vídeo;
- Software de apresentação de slides.
- Você também pode considerar a iluminação. Existem outras coisas como telas verdes, mas elas não são necessárias para começar.

HD Webcam

Todos os vídeos da Udemy precisam ser gravados em HD. Eles aceitarão uma resolução mínima de 720p e a câmera precisa ser estável e ter boa capacidade de enquadramento.

Não se preocupe você não precisa sair e comprar uma câmera profissional Sony top de linha.

A Logitech C920S HD Pro Webcam fornecerá gravações de muito boa qualidade quando conectada a seu desktop ou laptop.

Pode gravar em resolução 1080p e possui um recurso de correção de luz que fornece as melhores imagens em qualquer condição de iluminação. Ele tem dois microfones para áudio estéreo.

Microfone

Na verdade, é mais importante que seus vídeos Udemy tenham áudio de alta qualidade do que vídeo. Isso não significa que a qualidade do vídeo possa ser ruim.

Portanto, não tente gravar áudio para seus vídeos Udemy usando o microfone embutido em seu laptop ou smartphone ou usando um microfone que faz parte de um par de fones de ouvido baratos.

Para obter mais informações sobre a qualidade de áudio que a Udemy exige, visite a página sobre o assunto aqui.

Um dos pontos mais importantes da página fala sobre a qualidade do áudio boa para não distrair os alunos.

Basicamente, isso significa que a baixa qualidade de som não é aceitável. Se seus alunos têm dificuldade em ouvi-lo, isso realmente não é bom.

Se você for usar seu computador para gravar seus vídeos Udemy (o que é bom), recomendamos que você adquira um microfone USB de alta qualidade, como o Blue Yeti.

Se você preferir usar um microfone de lapela, dê uma olhada no Sony ECMCS3.

Filtro Pop.

Gastar entre R\$50 e R\$100 em um filtro pop para seu microfone é um investimento muito bom. Ele irá reduzir o ruído indesejado e o ajudará a criar o áudio da mais alta qualidade.

Uma das grandes facilidades oferecidas pela Udemy é que você pode enviar um vídeo de teste e eles irão analisá-lo para você. Por favor vá aqui para saber mais e enviar seu vídeo de teste para análise da Udemy.

Software de gravação de tela

Você precisará de um software de gravação de tela se quiser mostrar a seus alunos a tela do computador para ensiná-los.

Ao usar o software de gravação de tela, você pode narrar ao vivo à medida que avança usando o microfone ou pode adicionar uma faixa de áudio posteriormente.

Existe um pacote de software de gravação de tela gratuito que é ótimo para começar, chamado Cam studio.

Ele é confiável e fará um bom trabalho ao gravar sua tela. Funcionará com Windows XP até Windows 10.

Para Mac, você pode usar o Quick Time Player para gravar sua tela. Se você quiser mais recursos, como edição de vídeo abrangente, Estúdio Camtasia é a melhor opção.

Funcionará em computadores Windows e Mac e geralmente há um teste gratuito onde você pode testá-lo.

Camtasia Studio é o melhor software de gravação de tela que existe e se você está pensando em gravar vários cursos de treinamento para a Udemy, então é um investimento que vale a pena.

Para começar, você não precisa disso.

Edição de vídeo

Depois de gravar os vários aspectos de seu curso de vídeo, você precisará editar tudo para que seja o melhor possível.

Você precisará de um pacote de edição de vídeo para fazer isso. Felizmente, existem aplicativos gratuitos disponíveis para computadores Windows e Mac.

Se você é um usuário do Windows, o Movie Maker é um aplicativo muito bom e vem gratuitamente com a maioria dos sistemas operacionais.

Se não estiver instalado no seu computador, você pode baixá-lo. Se você tem um computador Mac relativamente moderno, deve ter o iMovie instalado, que também é um editor de vídeo muito bom.

A Udemy recomenda que você use o formato de vídeo MP4, pois seu processo de envio foi totalmente testado para isso.

Se você usa o Windows Movie Maker, o formato de arquivo padrão é WMV. Para o iMovie, é MOV.

A Udemy aceitará esses dois formatos. Você pode precisar experimentar aqui para ver qual formato funciona melhor.

Software de apresentação de slides

Às vezes, você precisará usar slides para fazer vários pontos em seu curso de treinamento, os quais falará para explicar ou discutir.

Você precisará de um software de apresentação de slides para criar os slides do seu vídeo.

Existem algumas opções gratuitas e pagas que você pode escolher aqui:

- Apresentações Google - este é um aplicativo gratuito baseado na web que funcionará para usuários do Windows ou Mac

- Microsoft PowerPoint – existem diversas versões disponíveis para computadores Windows e Mac
- Keynote - isso é apenas para usuários de Mac
- Open Office Impress - este é um aplicativo gratuito para usuários do Windows que vem como parte do pacote Open Office.

Você não precisa de animações realmente sofisticadas ou outros recursos ao criar slides para um vídeo da Udemy.

Portanto, o Apresentações Google é uma boa solução. Se você tem PowerPoint ou Keynote e está acostumado a usá-los, tudo bem também.

Agora que você está preparado, é hora de gravar seus vídeos Udemy...

Aproveite e leia: [O que Vender para Ganhar Dinheiro com pouco Investimento](#)

CAPÍTULO 5

CRIANDO SEUS VÍDEOS PARA UDEMY



Agora você está pronto para criar seus vídeos Udemy.

A coisa mais importante a se lembrar ao gravar seus vídeos é:

Mantenha seus alunos envolvidos! Quando você cria um curso em vídeo envolvente, seus alunos realmente apreciam e recomendam seu curso para as pessoas que eles conhecem.

Você deseja que os alunos visualizem todas as partes do seu curso e participem de questionários ou de qualquer outra coisa que você queira que eles façam.

Aqui estão algumas dicas gerais para ótimos vídeos Udemy:

Faça vídeos curtos

Recomendamos enfaticamente que você torne cada um de seus vídeos o mais curto possível. Menos de 10 minutos é muito bom.

A maioria dos alunos não vai querer assistir a vídeos de 15 a 20 minutos, então divida seus vídeos se for necessário.

Vídeos longos são um dos principais motivos pelos quais os alunos abandonam os cursos da Udemy e deixam críticas negativas.

Mantenha simples

Torne o seu treinamento o mais simples possível. Mantenha o foco no tópico em questão.

Vá direto ao ponto o mais rápido possível. Todos irão apreciar esta abordagem.

Obviamente, se você precisa explicar algo em detalhes, você tem que fazer isso.

Adicione uma introdução e uma conclusão

Recomendamos que você adicione uma introdução e uma conclusão a cada um de seus vídeos.

Isso ajudará seus alunos a entender o que está por vir no vídeo e o que eles aprenderão no final.

Adicionar questionários

Com os cursos da Udemy, você tem a opção de adicionar questionários entre os vídeos e é altamente recomendável que você faça isso.

Quando um aluno participa de um questionário, é uma ótima maneira de avaliar como ele está se saindo.

Recomendamos que você crie questionários com questões de múltipla escolha, como:

O que é um link de um site externo referido em termos de SEO?

- A. Hyper link
- B. Link de referência
- C. Backlink
- D. Ligação ferroviária

As questões de múltipla escolha são mais fáceis para o aluno.

Certifique-se de ter respondido a todas as perguntas no vídeo para que eles possam voltar atrás se não tiverem certeza sobre algo.

Incentive o debate

A ideia de fazer isso é que os alunos pensem sobre a aula que acabaram de assistir e a discutam com seus colegas.

Isso incentiva a interação em vez de apenas sentar e assistir aos vídeos.

Você pode pedir que respondam a uma pergunta aberta sobre o treinamento, por exemplo

Dicas para criar ótimos vídeos

Essas dicas estão relacionadas à maneira como você age quando está gravando seções suas na frente da câmera.

A melhor maneira de abordar isso é acreditar que você é um verdadeiro apresentador que não precisa depender de slides.

Você precisa praticar isso porque você vai achar muito chato se for óbvio que está lendo alguma coisa.

Você é o professor aqui e deseja dar a melhor impressão possível. Esteja atento à monotonia com seus vídeos.

Isso é especialmente verdadeiro se seus vídeos tiverem mais de 3 horas no total.

Tente tornar seu estilo de ensino leve e bem-humorado, mesmo que o assunto não seja adequado para isso.

Se você pode usar histórias em seus vídeos, isso é ótimo.

Todo mundo gosta de uma história. Imagine que você está falando com um amigo durante a gravação.

Você quer ser o mais relaxado e casual possível. Seus alunos vão gostar disso e são mais propensos a entrar em contato com você e deixar uma boa avaliação.

Cuidado com a linguagem corporal

Provavelmente, você estará apenas fazendo headshots ao vivo, mas mesmo assim, você precisa prestar atenção à sua linguagem corporal.

Não toque em seu rosto quando estiver falando para a câmera. Torcer as mãos também não é uma boa ideia.

Faça algumas gravações de prática e veja como você está. Muitas pessoas repetem as mesmas palavras o tempo todo em seu discurso e se você fizer isso, você precisa evitar.

Estamos falando sobre as declarações clássicas “um”, “ahh”, “você sabe” e “curtir” aqui. Essas palavras sugerem que você não está confiante.

Não fale muito rápido ou muito lento também. Mantenha contato visual com a câmera o tempo todo.

Sua aparência e plano de fundo

ideal é você gravar contra um fundo simples para que seus alunos não se distraiam.

Não use fundos onde houver cortinas, espelhos ou luzes elegantes ou qualquer outra coisa que possa distrair.

Pense no que você vai vestir quando gravar seus vídeos. Se você estiver fazendo um vídeo de negócios sério, use um terno estilo executivo.

Para outros vídeos, escolha inteligente e casual. Não use cores muito brilhantes que distraiam seus alunos.

Diga aos alunos que eles estão progredindo bem

Mantenha seus alunos motivados, dizendo-lhes o quanto estão progredindo.

Parabenize-os por atingir certos marcos e diga coisas como “você realmente aprendeu muito” ou “você realmente percorreu um longo caminho”.

Não se repita

A repetição é boa para aprender, mas não exagere. Escreva uma lista de dicas ou avisos para lembrá-lo do que dizer durante as sessões diante da câmera.

Quando você estiver contando histórias, seja breve. Evite se repetir muito.

Vídeos sobre o ombro

Este é o termo usado para demonstrar como fazer algo gravando a tela do computador ou fazendo uma demonstração ao vivo. Com uma demonstração ao vivo, pratique algumas vezes antes de gravar.

Quando for gravar a tela do seu computador, recomendamos que você tenha várias guias do navegador da web abertas e todos os aplicativos de software abertos também.

A última coisa que você deseja gravar é algo carregando. Isso é entediante para seus alunos e para você também.

Com o treinamento de gravação de tela, você tem a opção de narrar em tempo real ou adicionar o áudio posteriormente.

Algumas pessoas preferem fazer ao vivo, enquanto outras gostam de gravar o áudio depois. Com uma gravação ao vivo, você está mais sujeito a cometer erros, portanto, tenha isso em mente.

No entanto, isso pode fazer seu vídeo parecer muito mais natural.

Gravações de slides

Às vezes, você precisará usar o software de apresentação de slides para criar slides para seus vídeos.

Vídeos de slides e conversas podem ser muito chatos depois de um tempo. Um slide no final de cada vídeo para enfatizar os principais pontos de aprendizagem é uma boa ideia.

Você também pode usar um no início para dar uma visão geral do que irá cobrir. Certifique-se de manter o texto simples nos slides.

Nunca escreva parágrafos! Os slides devem ser utilizados para enfatizar os pontos.

Apresente um único ponto de cada vez em seus slides para que seus alunos ouçam você e não leiam adiante.

Use um layout simples para seus slides e evite padrões que distraiam. Escolha um estilo que represente sua marca e a matéria que você está ensinando.

Não empurre muitos pontos em um único slide. Isso parece terrível e vai distrair seus alunos.

Sinta-se à vontade para usar imagens para ilustrar pontos nos slides. Mantenha as imagens relevantes para o que você está discutindo.

Use seus recursos visuais para invocar a emoção.

Use gráficos e tabelas onde for apropriado. Escolha um por página, a menos que você esteja fazendo uma comparação.

Se você tiver a chance de incluir videoclipes curtos em seus slides, esta é uma boa maneira de misturar as coisas.

PowerPoint e outros aplicativos de apresentação de slides têm muitos efeitos de transição que você pode usar, mas recomendamos fortemente que você não os use.

Ninguém vai ficar impressionado com ruídos “whoosh”, “fade ins” e “fade out”, sinos tocando ou qualquer coisa desse tipo.

Você acabou de criar seu curso Udemy, então é hora de criar sua página de destino de alta conversão...

CAPÍTULO 6

CRIANDO UMA PÁGINA DE DESTINO DE ALTA CONVERSÃO



Este é um dos capítulos mais importantes deste guia. Você pode criar o melhor curso de treinamento da Udemy de todos os tempos, mas se sua página de destino for ruim, você fará muito poucas vendas, se houver.

A Udemy fornecerá a exposição para o seu curso (recomendamos que você faça mais do que isso em um capítulo posterior), mas se sua página de destino não converter, será uma perda de tempo.

Existem muitos exemplos de produtos de qualidade média e até de baixa qualidade que vendem bem devido a um bom marketing.

Agora, não estamos de forma alguma tolerando que você crie um curso de média ou baixa qualidade, mas queremos que você entenda como é importante fazer o marketing do seu curso.

Se você fizer muitas vendas por meio de sua página de destino e seu curso for realmente envolvente e as pessoas o concluírem, a Udemy o recompensará com ainda mais exposição.

A Udemy é antes de mais nada um negócio e eles querem que você obtenha altas conversões para que eles também ganhem dinheiro.

Todo o sistema está preparado para enviar o máximo de tráfego de visitantes para os cursos com as maiores taxas de conversão.

Se você deseja toda a exposição que a Udemy pode oferecer, você precisa prestar atenção especial à sua página de destino.

Existem quatro elementos em sua página de destino:

1. Título e subtítulo do seu curso;
2. Seu vídeo promocional
3. Seus objetivos de estudante
4. A descrição do seu curso; Para se familiarizar com esses elementos encontre um curso com muitas avaliações na Udemy e confira tudo

Título e subtítulo do seu curso

Já discutimos isso no capítulo Esboço anterior. Seu título e subtítulo são essenciais para as vendas. Geralmente, são as primeiras coisas que um cliente em potencial verá ao acessar sua página de destino.

Você tem segundos para causar uma boa impressão quando alguém vê sua página de destino.

Portanto, seu título e subtítulo realmente precisam inspirar o visitante a descobrir mais e assistir ao seu vídeo promocional.

Seu vídeo promocional Vídeos promocionais são muito importantes.

A própria pesquisa da Udemy diz a eles que um vídeo promocional eficaz tem dez vezes mais chances de persuadir um potencial de comprar um curso. A maioria dos instrutores da Udemy entendem tudo errado e veem o vídeo promocional como uma tarefa que eles precisam completar, em vez de uma ótima ferramenta de marketing.

Muitos instrutores da Udemy são na verdade professores e não têm muito senso de marketing. Você precisa ser diferente e utilizar ferramentas de marketing ao criar seu vídeo promocional e todos os outros elementos de sua página de destino.

Os vídeos promocionais mais eficazes são curtos - entre 90 segundos e 2 minutos.

Não subestime o poder deste pequeno vídeo. Quando você cria um bom, aumentará drasticamente suas chances de fazer vendas.

Isso é o que você deve incluir em seu vídeo promocional:

- Os benefícios
- Questões
- Língua

Você pesquisou muito para encontrar a melhor ideia para um vídeo da Udemy, portanto, consulte suas notas sobre isso para criar essas três coisas.

Seu vídeo promocional precisa ressoar com clientes em potencial e se eles gostarem dos benefícios que seu curso vai oferecer é muito mais provável que comprem seu curso.

Seus objetivos de estudante Pense em seus objetivos de aluno como marcos que eles passarão em sua jornada para o resultado desejado que você prometeu a eles.

Os objetivos devem corresponder às seções do seu curso.

Os alunos em potencial estarão pensando "o que serei capaz de fazer depois de entrar neste curso?"

O que eles estão realmente perguntando é "quais resultados vou obter?"

As pessoas fazem cursos da Udemy porque querem mudar suas vidas. Eles querem adquirir novas habilidades que tornarão suas vidas melhores.

Portanto, você precisa descrever cada um dos objetivos do aluno em termos de ação.

Um exemplo de meta de aluno ruim é "Você aprenderá o básico do WordPress"

Um bom exemplo é "Você criará um blog WordPress em algumas horas" O segundo exemplo é sobre o resultado.

Você está dizendo aos seus clientes em potencial o que eles poderão fazer depois de adquirir o seu curso.

Portanto, você precisa criar todos os seus objetivos de aluno em torno de aplicações e resultados práticos.

Descrição do seu curso

Se você não quiser fazer muitas vendas de seu curso, crie uma descrição geral para ele, como muitos instrutores da Udemy fazem.

Mas se você quiser fazer muitas vendas, trate sua descrição como mais uma oportunidade de vendas.

Uma descrição de curso persuasiva ajudará a converter mais visitantes de sua página de destino em clientes.

Portanto, você precisa usar sua descrição para abordar as questões centrais de seu público-alvo:

- Você precisa atender aos desejos deles;
- Você precisa lidar com seus medos;
- Você precisa responder às perguntas deles.

E você precisa fazer todas essas coisas usando a mesma linguagem que você descobriu em sua pesquisa.

Esteja preparado para gastar muito tempo criando sua página de destino.

Ele vai pagar de volta no futuro. Você pode não acertar na primeira vez, então você pode tentar melhorá-la regularmente e ver se as vendas aumentam.

Faça uma revisão de sua página de destino pelo menos 3 vezes por ano. Outras considerações sobre a página de destino.

Você precisará fornecer uma imagem para o seu curso. Isso é mostrado no canto superior esquerdo da sua página de destino.

Se você não é bom em design gráfico, use um site freelancer como o [fiverr.com](https://www.fiverr.com) e invista alguns dólares para criar uma ótima imagem.

Faça o que fizer, não use uma imagem com aparência de amador em seu curso.

Isso afastará as pessoas em massa. Você também precisará preencher um perfil de autor.

Use uma fotografia de alta qualidade sua sorrindo e parecendo confiante.

Diga a seus clientes em potencial por que você é a melhor pessoa para ministrar este curso.

Fale sobre sua experiência e como você alcançou resultados, etc. Você precisa usar seu perfil para construir autoridade e confiança.

Escreva o seu perfil na terceira pessoa e não na primeira pessoa.

Quanto você deve cobrar pelo seu curso Udemy?
Descubra no próximo capítulo ...

Meu Presente: [Robô do Instagram Grátis – Ganhe dinheiro apenas deixando ligado](#)

CAPÍTULO 7

COMO PRECIFICAR SEU CURSO NA UDEMY



Para cobrar por seus cursos (que você deseja, é claro), você precisará se tornar um Instrutor Premium.

Você precisa fazer um aplicativo para a Udemy para isso (não se preocupe, não é tão ruim quanto parece)

Você precisará estar conectado à sua conta Udemy para fazer esta inscrição. A Udemy levará alguns dias úteis para entrar em contato com você.

A Udemy definiu suas diretrizes para preços de cursos aqui .

Você precisa saber algumas coisas sobre a maneira como a Udemy opera antes de tomar uma decisão sobre o preço do seu curso:

1. Eles experimentam muito com preços;
2. Eles fornecem cupons de brindes;

A Udemy pode fazer essas coisas porque são as maiores e têm mais tráfego.

Não deixe que esses fatos o impeçam de ganhar dinheiro com a Udemy.

Definindo o preço do seu curso

O preço de tabela que você definiu para seu curso realmente não importa muito! Por quê?

Porque quase todas as vendas que você fizer virão por meio de uma promoção de preço fixo, a Udemy está rodando entre \$ 53,42 e R\$ 80,23.

No momento em que este guia foi escrito, o preço de R\$ 64,33 era muito popular.

No entanto, você ainda precisa escolher um preço de tabela para o seu curso. Há duas coisas que você precisa levar em consideração aqui:

1. O que você considera que vale a pena seu curso
2. Como seu preço de tabela se compara a cursos semelhantes.

Ao considerar o valor do seu curso, observe o valor que você acredita que ele oferece e o número de horas de vídeo que possui.

Ao considerar o valor do seu curso, observe o valor que você acredita que ele oferece e o número de horas de vídeo que possui.

Se você tiver apenas cerca de 3 a 5 horas de vídeo, considere um preço de tabela de cerca de R\$ 50 a R\$ 70.

Para 15 horas de vídeo, por exemplo, este é um curso de valor mais alto, então o preço varia de R\$ 140 a R\$ 180.

Dê uma olhada nos cursos concorrentes e verifique seus preços de tabela.

Todos eles estarão sujeitos aos preços com desconto promocional da Udemy, mas vale a pena comparar para ter uma ideia de seu preço de tabela.

Outra coisa a levar em consideração são os acordos de divisão da receita com a Udemy, que abordaremos a seguir.

Compartilhamento de receita do instrutor Udemy
Aqui está um resumo da divisão da receita que você pode esperar como um instrutor Udemy:

Vendas de cupom de instrutor - você pode criar um cupom de desconto para o seu curso que não pode ser inferior a R\$48 ocê pode então usar isso no marketing direto.

A Udemy paga a você 97% da receita aqui (há uma taxa de administração de 3%) Orgânico através da Udemy - quando uma venda é feita organicamente através da Udemy, você recebe 50% da receita.

Nenhum cupom de instrutor está envolvido aqui. Se a venda for feita por meio de um aplicativo Udemy para iOS ou Android, a Apple ou o Google cobram uma taxa de 30% sobre o total da venda.

Vendas de afiliados - A Udemy tem várias afiliadas que promovem cursos. Com uma venda de afiliado, você recebe 25% da receita.

Ofertas Udemy - A Udemy tem um programa de ofertas e, se você aceitar, eles podem reduzir o preço do seu curso para US \$ 10, você receberá 50% da receita.

Você pode verificar se há alterações na política de receita aqui . Agora é hora de configurar seu funil de vendas de pré-lançamento...

Leia também: [Lista de Fornecedores+Técnica Avançada para vender na OLX](#)

CAPÍTULO 8

CRIAR UM FUNIL DE VENDAS DE PRÉ-LANÇAMENTO PARA VOCÊ NA UDEMY



Antes de lançar oficialmente seu curso na Udemy, recomendamos que você configure um funil de vendas e construa um público inicial e um grupo potencial de clientes.

Seu objetivo com o funil é direcionar clientes em potencial para a página de destino da Udemy após o lançamento oficial do curso.

Aqui está o que recomendamos que você faça: Crie uma lista de e-mail - use um serviço de resposta automática como o Aweber.com para criar uma lista de e-mail de clientes em potencial para seu curso.

Você pode criar uma página de destino para oferecer um incentivo para que os visitantes se juntem à sua lista. Depois, você pode enviar e-mails para eles com dicas e lembrá-los do curso.

Tenha uma presença na web - se você não tem um site ou blog, precisa criar um.

Você deseja usar isso para construir sua marca pessoal e incluir links para seu curso e sua página de inscrição por e-mail.

Entre no YouTube - configure um canal no YouTube e crie alguns tutoriais rápidos sobre o seu assunto.

Você também pode enviar parte de suas aulas em seu canal do YouTube.

Adicione um link na descrição do seu curso Udemy para que as pessoas possam obter a história completa.

Crie uma página no Facebook – configure uma página do Facebook em torno do seu assunto e adicione postagens sobre ele

Junte-se a grupos do Facebook - junte-se a grupos relacionados no Facebook e interaja com outros membros

Conecte-se com Bloggers - procure blogueiros em seu nicho para compartilhar uma versão gratuita de seu curso com seus leitores. Você também pode criar um minicurso (falaremos mais sobre isso adiante) e pedir aos blogueiros que o compartilhem.

Use outros canais de mídia social - configure uma conta Quora e responda perguntas.

Configure contas no Reddit, Pinterest, Instagram (onde quer que seu público esteja) e faça postagens e interaja com outras pessoas para construir uma sequência.

Use cupons grátis

Configure e envie cupons gratuitos do seu curso para o seu público.

Sempre defina uma data de validade de alguns dias para que as pessoas ajam rapidamente.

O motivo pelo qual você deseja fazer isso é que você obterá inscrições e avaliações rápidas nos cursos.

Isso ajudará a colocar seu curso na página inicial da Udemy.

Crie um minicurso grátis

Muitos instrutores de sucesso da Udemy usaram essa tática.

Aqui, você fará de 3 a 5 lições curtas sobre o assunto e, em seguida, utilizará para ganhar assinantes de e-mail compartilhando em seu site, mídia social, com outros blogueiros etc.

Em sua sequência de e-mail, você deseja oferecer um cupom grátis ou com desconto para se inscrever em seu curso da Udemy.

Forneça aos seus assinantes de e-mail algum valor com desconto em seus e-mails.

Você também pode oferecer às pessoas uma aula bônus em troca de um cupom de desconto para o seu curso da Udemy.

Agora é hora de lançar e promover...

CAPÍTULO 9

LANÇANDO SEU CURSO UDEMY E MAIS PROMOÇÃO



Todos os novos cursos devem ser revisados pela Udemy . Normalmente, a Udemy leva de 2 a 5 dias úteis para revisar seu curso e entrar em contato com você.

Às vezes, eles dirão que você precisa fazer algumas alterações antes da aprovação.

Se o seu curso estiver bom, eles confirmarão que está ativo.

Embora a Udemy o ajude a encontrar compradores em potencial para o seu curso, você precisa fazer mais do que isso.

Nunca é o caso de “construa e eles virão”. Claro que alguns podem vir, mas você não pode confiar totalmente nisso se quiser criar uma renda passiva significativa com seus cursos da Udemy.

Conte aos seus seguidores existentes Uma vez que seu curso esteja no ar, você deseja contar aos seus seguidores existentes (se você tiver um público existente) sobre ele. Comece contando à sua rede pessoal sobre o seu curso.

Quanto mais alunos e comentários um cliente em potencial vê para o seu curso, maior a probabilidade de que eles façam uma compra.

Portanto, esteja disposto a distribuir muitos cupons grátis para o seu curso.

Você pode fazer isso nos grupos do Facebook dos quais você ingressou como parte do funil de vendas de pré-lançamento.

Quantos alunos você precisa para fornecer prova social? Bem, não há um número fixo, mas pelo menos 500 e de preferência 1.000.

Usando cupons em sites de negócios Existem muitos sites de negócios por aí e você pode procurar aqueles em que haverá interesse em seu curso.

Não perca seu tempo adicionando cupons a um site de ofertas especializado em descontos em perfumes se você criou um curso sobre como usar o WordPress!

Depois de desenvolver sua prova social e saber que seu curso da Udemy vende bem, você pode tentar a publicidade paga para aumentar suas vendas.

Esta é sua família, amigos e colegas. Dê a eles um cupom grátis, peça que se inscrevam e deixem uma boa avaliação.

Se você tem seguidores em canais de mídia social, crie um cupom grátis ou de desconto para eles. Agora você deve ter alguns alunos e comentários, pedindo ajuda à sua rede pessoal.

A prova social é extremamente importante com os cursos da Udemy.

Ninguém vai querer ser a primeira pessoa a se inscrever em um novo curso. Portanto, nunca se preocupe em distribuir cupons grátis para seus seguidores.

Agora você pode não gostar dessa ideia no início. Afinal, você gastou muito tempo, esforço e possivelmente dinheiro para colocar seu curso em funcionamento.

Agora você deseja começar a receber pagamentos. Mas você precisa ser paciente aqui e pensar a longo prazo.

Ao distribuir cupons grátis, você realmente [ganhará mais dinheiro](#) no longo prazo porque está criando uma prova social.

Anúncios do Facebook e Instagram geralmente são melhores porque você pode especificar seu público-alvo.

Recomendamos que você crie cupons de desconto para usar nesses anúncios.

Pense em SEO

Faça uma pesquisa de palavras-chave usando o Planejador de palavras-chave gratuito do Google para criar uma lista de palavras-chave relacionadas ao assunto do curso.

É muito importante que sua página de destino seja compatível com SEO, de modo que quando os usuários pesquisarem um curso na Udemy, seu curso aparecerá nos resultados quando estiver relacionado.

Preste atenção especial ao seu título e subtítulo. Use palavras-chave de alto volume nesses.

Certifique-se de que tudo parece natural. Adicione essas e outras palavras-chave a outras partes da sua página de destino, como os objetivos do aluno e a descrição do curso.

Assim que o curso estiver ao vivo, teste-o para SEO. Revise-o regularmente depois disso.

Continue postando sobre o seu curso nas redes sociais Quando você está promovendo seu curso da Udemy, seu trabalho nunca termina.

Adicione novas postagens sobre seu curso em seus canais de mídia social. Você pode postar que atingiu um marco de número de aluno (como 1.000) ou fazer postagens sobre os comentários positivos que recebeu de pessoas que fizeram seu curso.

Escreva postagens de blog sobre o seu assunto

Recomendamos que você crie um blog ou site na fase de pré-lançamento, caso ainda não tenha um.

Escreva postagens sobre seu assunto e, em seguida, inclua links para seu curso da Udemy.

Use palavras-chave para que suas postagens sejam classificadas no Google e em outros mecanismos de pesquisa para obter mais tráfego.

Use anúncios promocionais e educacionais Todos os meses, você pode enviar dois e-mails promocionais para seus alunos existentes.

Você pode usar e-mails promocionais para informar seus clientes existentes sobre os novos cursos da Udemy que você criou.

Se você vender seus novos cursos por meio desses e-mails, obterá 97% da receita, pois isso é visto como marketing direto.

A outra vantagem é que a Udemy detectará esse aumento no número de alunos pagos e isso levará a um aumento em suas classificações de pesquisa na Udemy.

Você pode fazer 4 anúncios educacionais para seus alunos existentes a cada mês. Aqui, você desejará agregar valor e aumentar o envolvimento dos alunos.

Não é necessário usar todos os quatro e-mails educacionais a cada mês, mas você deve enviar pelo menos um.

Por que não enviar uma mensagem destacando certas seções do seu curso para seus alunos? Ou você pode usar mensagens educacionais para compartilhar conteúdo adicional relevante ao seu curso, agregando mais valor.

Os dois principais motivos pelos quais você deve enviar mensagens educacionais regulares são:

1. Lembrar seus alunos sobre você
2. Ajuda com seu SEO Udemy

Lembrar seus alunos sobre você é particularmente importante ao criar novos cursos na Udemy.

Você está se familiarizando com eles e é mais provável que eles comprem algo de você.

Os e-mails provam que você se preocupa com eles e com seu sucesso.

O envolvimento do aluno é um fator importante para o SEO da Udemy. Eles notarão o tempo que as pessoas passam assistindo seus vídeos.

Eles também não levarão em consideração o quão ativo você é na área de perguntas e respostas e em outros lugares.

CAPÍTULO 10

MELHORES PRÁTICAS PARA O SUCESSO COM CURSOS UDEMY



Queremos que você atinja os níveis de renda passiva que deseja a cada mês com seus cursos Udemy.

Portanto, temos 10 práticas recomendadas que você precisa seguir para garantir seu sucesso.

1. Por que declaração e metas para o seu sucesso na Udemy

Anote seus objetivos de sucesso com a Udemy. Estabeleça metas para os níveis de renda nas próximas semanas, meses e anos.

Escreva uma declaração forte de “Por que” explicando por que você deseja obter sucesso em receita passiva com a Udemy e carregue-a com você o tempo todo.

Torne seus objetivos Udemy visíveis o tempo todo. Coloque-os ao lado do computador e de outros lugares onde você passa muito tempo.

Criar vídeos vencedores da Udemy leva tempo e esforço, e você precisa fazer tudo o que puder para manter seus níveis de motivação elevados.

2. Gerar novas ideias de curso e validar

Passe algum tempo criando novas ideias para os cursos da Udemy.

Pense nos seus interesses e use outros recursos para gerar cada ideia. Você deve validar suas ideias para ver se há demanda para os cursos.

Se não fizer isso, você se juntará ao grande grupo de instrutores da Udemy que fazem poucas ou nenhuma venda.

Use o Planejador de palavras-chave do Google para verificar os volumes de pesquisa e identificar boas palavras-chave.

Verifique a demanda em outros sites, como Amazon.com.

Use o Udemy Insights como outra ferramenta de validação e pesquise na Udemy por cursos concorrentes para ver o nível de sucesso que eles estão tendo.

3. Planeje seus cursos Udemy com um bom esboço

Os melhores cursos da Udemy são bem planejados e executados.

Passa algum tempo criando um esboço para o seu curso e conduza pesquisas adicionais, se necessário.

Comece com as etapas de aprendizagem e, a seguir, acrescente-as ao conteúdo que pretende fornecer.

4. Obtenha as ferramentas certas e aprenda como usá-las

Você não pode criar vídeos Udemy de alta qualidade sem as ferramentas certas.

É essencial que você tenha um microfone de alta qualidade com filtro pop e uma câmera de boa qualidade para gravar as seções ao vivo de seus vídeos.

A edição de vídeo é outro aspecto importante e qualquer site de edição que você decida usar, aprenda como usá-lo corretamente para que você possa produzir os melhores vídeos.

Se você pretende gravar a tela do seu computador para treinamento, escolha um software de gravação de tela e aprenda como usá-lo corretamente.

5. Crie vídeos envolventes

Seu objetivo com todos os seus vídeos Udemy deve ser o envolvimento dos alunos.

Faça com que cada um de seus vídeos tenha menos de 10 minutos.

As pessoas geralmente não querem assistir a vídeos mais longos do que este.

Adicione slides de introdução e conclusão a cada vídeo para que os alunos saibam o que vão aprender e, no final, recebam um resumo dos pontos de aprendizagem.

Adicione interatividade aos seus cursos com questionários onde os alunos podem testar seus conhecimentos para ver o quanto estão progredindo.

Adicione histórias aos seus vídeos onde puder

Todo mundo adora histórias e isso ajudará a aumentar seus níveis de envolvimento. 6. Crie páginas iniciais de alta conversão

Seu curso da Udemy não vai se vender sozinho, então você precisa gastar tempo criando uma página de destino persuasiva.

O título e o subtítulo do seu curso são essenciais, pois são a primeira coisa que o visitante verá. Eles precisam chamar a atenção do visitante para que eles queiram saber mais.

Faça um bom vídeo promocional que explique os benefícios do seu curso.

Certifique-se de que ele responde às perguntas que a maioria das pessoas terá. Etapas orientadas à ação do usuário na seção Metas do aluno.

Escreva uma descrição do curso com benefícios.

7. Crie um funil de vendas para o seu curso Udemy

Antes de lançar seu curso, estabeleça um funil de vendas para reunir leads e persuadir as pessoas a experimentar seu curso gratuitamente ou com um grande desconto.

Você precisa de seu próprio site ou blog para capturar endereços de e-mail e realizar marketing por e-mail.

Crie um minicurso para o seu curso e use-o como um incentivo para incluir pessoas na sua lista de e-mail.

8. Promova seu curso Udemy

Não confie na Udemy para vender seu curso para você. Diga à sua rede pessoal de amigos, familiares e colegas para se inscrever gratuitamente com um cupom e deixar uma boa avaliação.

Você precisa construir sua prova social para que seja atraente para os compradores empotencial.

Crie cupons de desconto e adicione-os a sites de negócios.

Depois de saber que seu curso vende bem, use tráfego pago, como Anúncios do Facebook, para direcionar mais tráfego.

Seja ativo nas redes sociais sobre o seu curso e participe de grupos relevantes do Facebook.

Use e-mails de anúncios promocionais e educacionais para manter contato com seus alunos e fazer mais vendas.

9. Monetize seus vídeos Udemy

Se você está vendendo seus cursos por cerca de \$64,73, você terá que vender muito para obter uma renda passiva significativa.

Você pode monetizar seu curso da Udemy adicionando links de afiliados para outros produtos relacionados, links para as páginas de ofertas do seu site e assim por diante.

10. Repita todo o processo

Criar seu primeiro curso Udemy é apenas o começo.

Você precisa se comprometer com o longo prazo e planejar a criação de mais cursos Udemy. Todos os maiores ganhadores de renda passiva na Udemy têm mais de um curso, portanto, você precisa fazer o mesmo

CONCLUSÃO



Agora você tem tudo de que precisa para escolher uma ideia lucrativa de curso da Udemy, criar um ótimo curso e promovê-lo adequadamente.

Você precisará investir em um microfone de boa qualidade e uma webcam HD se não os tiver, mas estão disponíveis por preços muito razoáveis atualmente.

Existem instrutores da Udemy que ganham milhares por mês em renda passiva com seus cursos na Udemy.

Não há razão para que você não possa se juntar a eles.

Você só precisa agir com o que aprendeu e configurar a estrutura promocional certa para vender um grande número de cursos.

Ao seguir os conselhos deste guia, você evitará os erros que tantos instrutores da Udemy cometem.

Contanto que seus cursos sejam de boa qualidade e forneçam o que os alunos desejam, você não terá como parar.

Gostou deste E-book? Temos outros Gratuitos também.
Visite nosso site Oficial e aproveite:

MOREMANAUS.COM

