



خطوات انتاج منتج تعليمي احترافي

شاهد مقالات اكثر من :

 **Kanzmap.com**



خطوات انتاج منتج تعليمي احترافي

فهرس مواضيع المقال:

- من هو جمهور منتجك التعليمي؟
- ما هي حاجة جمهورك التي سيلبيها منتجك؟
- ما هو الموضوع الدقيق لمنتجك التعليمي؟
- ما مدى الطلب على الموضوع الذي اخترته؟
- كيف ستقدم محتوى المنتج التعليمي؟
- كيف تجعل محتواك أكثر تنوعًا وتطبيقًا؟
- ما هي العناوين الرئيسية لمحتوى منتجك؟
- ما هي المدة الزمنية المناسبة للمنتج التعليمي؟
- أين ستنتج منتجك التعليمي؟
- ما هو المبلغ الذي تحتاجه لإنتاج منتجك؟



إذا كنت متخصصًا في مجال معين، فدع الآخرين يستفيدون من خبراتك ومعرفتك! سواء كنت مبرمجًا، فنانًا، مصمم جرافيك، أو حتى طاهٍ ماهر، فبإمكانك تحويل معرفتك إلى مصدر دخل إضافي من خلال تقديم منتجات تعليمية حول ما تتقنه.

ليس من الضروري أن تغير مهنتك لتصبح مدرسًا محترفًا؛ يمكنك ببساطة إنتاج منتج تعليمي أو أكثر وبيعه إلى جانب وظيفتك الحالية. كل ما تحتاجه هو تخصيص القليل من الوقت للإجابة على بعض الأسئلة الهامة التي ستساعدك في بدء رحلتك نحو إنتاج منتجك التعليمي الأول.

من هو جمهور منتجك التعليمي؟

أول خطوة لإنتاج منتج تعليمي ناجح هي تحديد الجمهور المستهدف بدقة. جمهورك قد يتكون من طلاب، موظفين، رواد أعمال، أو حتى مديرين. يجب أن تعرف تمامًا من هم هؤلاء الأشخاص وما الذي يحتاجونه لتصميم منتج يناسبهم.

على سبيل المثال:

إذا كنت طاهٍ محترف، يمكنك تصميم دورة تعليمية حول «كيفية تحضير أطباق صحية وسهلة للعائلات المشغولة». هنا، جمهورك المستهدف سيكون الآباء والأمهات الذين لا يملكون الوقت الكافي لتحضير وجبات معقدة.

ما هي حاجة جمهورك التي سيلبيها منتجك؟

الأشخاص يلجؤون للمنتجات التعليمية لتلبية احتياجات محددة. على سبيل المثال، قد يبحث البعض عن تعلم مهارات مهنية متقدمة بينما يسعى آخرون لتحسين مهاراتهم العامة أو توسيع معرفتهم.

على سبيل المثال:

شخص يرغب في تعلم البرمجة لتطوير مسيرته المهنية قد يبحث عن دورة في

«البرمجة بلغة بايثون» لأنها تلبي حاجة محددة لتعلم البرمجة من الصفر. على العكس من ذلك، شخص آخر قد يبحث عن دورة تعليمية لتطوير مهاراته في التواصل أو الإدارة.

ما هو الموضوع الدقيق لمنتجك التعليمي؟

بعد أن تحدد احتياجات جمهورك، اختر موضوعًا محددًا ليكون محور منتجك. لا يُنصح باختيار مواضيع عامة لأنها أقل جذبًا للجمهور. اسأل نفسك: «ما هو السؤال الذي يجب عليه منتجي؟».

على سبيل المثال:

إذا كنت متخصصًا في اللياقة البدنية، يمكنك إنشاء منتج بعنوان «كيفية تصميم برنامج تدريبي يناسب الجداول اليومية المزدحمة»، مما يجعل الموضوع محددًا وواضحًا لجمهورك المستهدف.

ما مدى الطلب على الموضوع الذي اخترته؟

احرص على اختيار موضوع يحتاجه جمهورك الحالي. دراسة السوق والمنافسين سيساعدك على التأكد من وجود طلب حقيقي على المنتج الذي تنوي تقديمه.

على سبيل المثال:

إذا كنت تفكر في إنتاج منتج حول تعليم التصميم باستخدام برنامج «فوتوشوب»، قم بالبحث لمعرفة عدد الأشخاص الذين يبحثون عن هذا النوع من التدريب حاليًا.

كيف ستقدم محتوى المنتج التعليمي؟

الشكل الذي سيأخذ به منتجك التعليمي يعتمد على جمهورك وطبيعة المادة. الفيديوهات والبودكاست عادة ما تكون أكثر جذبًا للجمهور، ولكن في بعض الحالات، قد تكون الكتب الإلكترونية والمقالات هي الخيار الأفضل.

إذا كنت تقدم دورة حول «إدارة الوقت»، يمكن تقديم فيديوهات قصيرة مع شيتات عمل تساعد المتدربين على تطبيق ما تعلموه في حياتهم اليومية.

كيف تجعل محتواك أكثر تنوعًا وتطبيقًا؟

لا يجب أن يكون منتجك التعليمي مكونًا من نوع واحد من المحتوى. يمكنك دمج مقاطع فيديو تعليمية مع كتب إلكترونية أو أوراق عمل تطبيقية. هذا يجعل المنتج أكثر تفاعلية وفائدة.

ما هي العناوين الرئيسية لمحتوى منتجك؟

عند تحديد العناوين الرئيسية للمنتج، ليس من الضروري أن تكون تفصيلية في البداية. العناوين العامة تكفي لتقديم إطار عام للمنتج، وبعدها يمكنك إضافة التفاصيل عند البدء في إنتاج المحتوى.

ما هي المدة الزمنية المناسبة للمنتج التعليمي؟

تحديد المدة الزمنية للمنتج يعتمد على مدى تعمقك في الموضوع. لا تجعله طويلًا جدًا حتى لا يشعر المتدرب بالملل، ولا تجعله قصيرًا بحيث لا يغطي الموضوع بشكل كافٍ.

على سبيل المثال:

دورة لتعلم «أساسيات تحرير الفيديو» قد تكون من ٤ إلى ٦ ساعات موزعة على عدة جلسات، مما يسمح للمتدربين بتطبيق ما تعلموه بين كل جلسة وأخرى.

أين ستنتج منتجك التعليمي؟

إذا كان منتجك تعليميًا بصيغة فيديو، فكر في المكان الذي ستسجل فيه. هل تملك استوديو خاص، أو يمكنك الاستعانة بصديق لديه مساحة مناسبة؟ أما إذا كان المحتوى صوتيًا، فستحتاج إلى مكان هادئ للتسجيل.

ما هو المبلغ الذي تحتاجه لإنتاج منتجك؟

عليك تحديد ميزانيتك قبل البدء. يمكنك البدء بإمكانيات بسيطة مثل تسجيل الفيديوهات باستخدام هاتفك المحمول، ثم تحسين الجودة تدريجيًا عندما تبدأ بتحقيق أرباح.

كيف ستسلم منتجك للجمهور؟

هل ستقدم المنتج بشكل إلكتروني أو ستحرص على إرساله بشكل مادي؟ على سبيل المثال، إذا كان منتجك فيديو تعليمي، يمكنك رفعه على منصات مثل «يوتيوب» أو استخدام مواقع تتيح لك بيع الدورات بشكل مباشر.

هل يحتاج المنتج إلى دعم ما بعد البيع؟

إذا كنت تقدم منتجًا يحتاج لتفاعل مستمر مثل دورات البرمجة أو التسويق، قد تحتاج إلى تقديم دعم بعد البيع عبر منصات التواصل الاجتماعي أو البريد الإلكتروني.

باتباع هذه الخطوات وتخصيص المحتوى بما يتناسب مع جمهورك واحتياجاتهم، يمكنك إنتاج منتج تعليمي عالي الجودة يساعد الآخرين على التعلم ويتيح لك تحقيق دخل إضافي.

ما هي منصة كنزمااب؟

في داخل كل شخص منا كنز مكنون من المهارات، المواهب، والمعرفة التي قد لا ندرك قيمتها. ولكن ماذا لو كان بإمكانك اكتشاف هذا الكنز واستثماره لصنع مستقبل مشرق؟ هنا يأتي دور كنزمااب!

من خلال منصة كنزمااب، ستجد خارطة طريق فريدة تساعدك على اكتشاف مواهبك المخفية وصقل مهاراتك لتصبح أداة فعالة لبناء الثروة والنجاح. عند إنشاء حساب في منصتنا، ستتمكن من الوصول إلى مجموعة واسعة من المقالات التعليمية والكورسات التي تم تصميمها خصيصاً لتوجيهك في رحلتك لاكتشاف الذات.

ماذا ستتعلم مع كنزمااب؟

كيفية التعرف على مهاراتك وتقدير قيمتها الحقيقية.
استراتيجيات مبتكرة لإنشاء محتوى تعليمي جذاب ومفيد.
الخطوات العملية لتصميم دورات تدريبية تفاعلية تنال إعجاب جمهورك.
كيفية تحويل خبراتك ومهاراتك إلى مصدر دخل مستدام من خلال بيع الكورسات.

لا تفوت الفرصة! انضم الآن إلى مجموعة المتعلمين الذين اكتشفوا كنوزهم الداخلية، وابدأ رحلتك نحو تحقيق النجاح المالي والشخصي مع كنزمااب. كل ما تحتاجه هو حساب مجاني لتبدأ رحلتك في اكتشاف الذات واستثمار مهاراتك.

كنزك بانتظارك... ماذا تنتظر؟..

ابدأ رحلتك من هنا..

Kanzmap.com