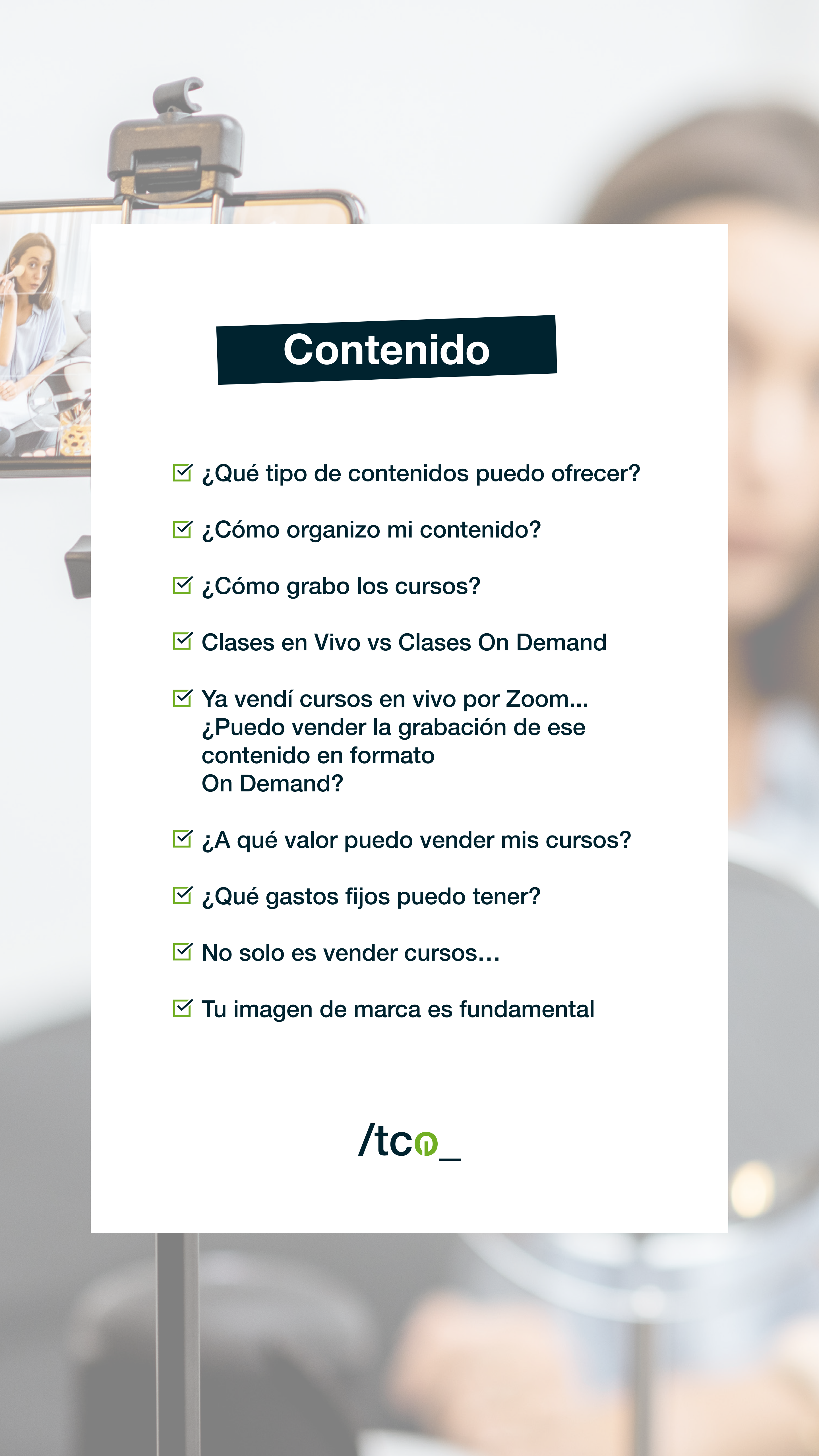




Cómo armar tu curso online desde cero

➔ **Guía completa con
todo lo que necesitás
tener en cuenta**

/tuscursosonline_



Contenido

- ✓ ¿Qué tipo de contenidos puedo ofrecer?
- ✓ ¿Cómo organizo mi contenido?
- ✓ ¿Cómo grabo los cursos?
- ✓ Clases en Vivo vs Clases On Demand
- ✓ Ya vendí cursos en vivo por Zoom...
¿Puedo vender la grabación de ese contenido en formato On Demand?
- ✓ ¿A qué valor puedo vender mis cursos?
- ✓ ¿Qué gastos fijos puedo tener?
- ✓ No solo es vender cursos...
- ✓ Tu imagen de marca es fundamental

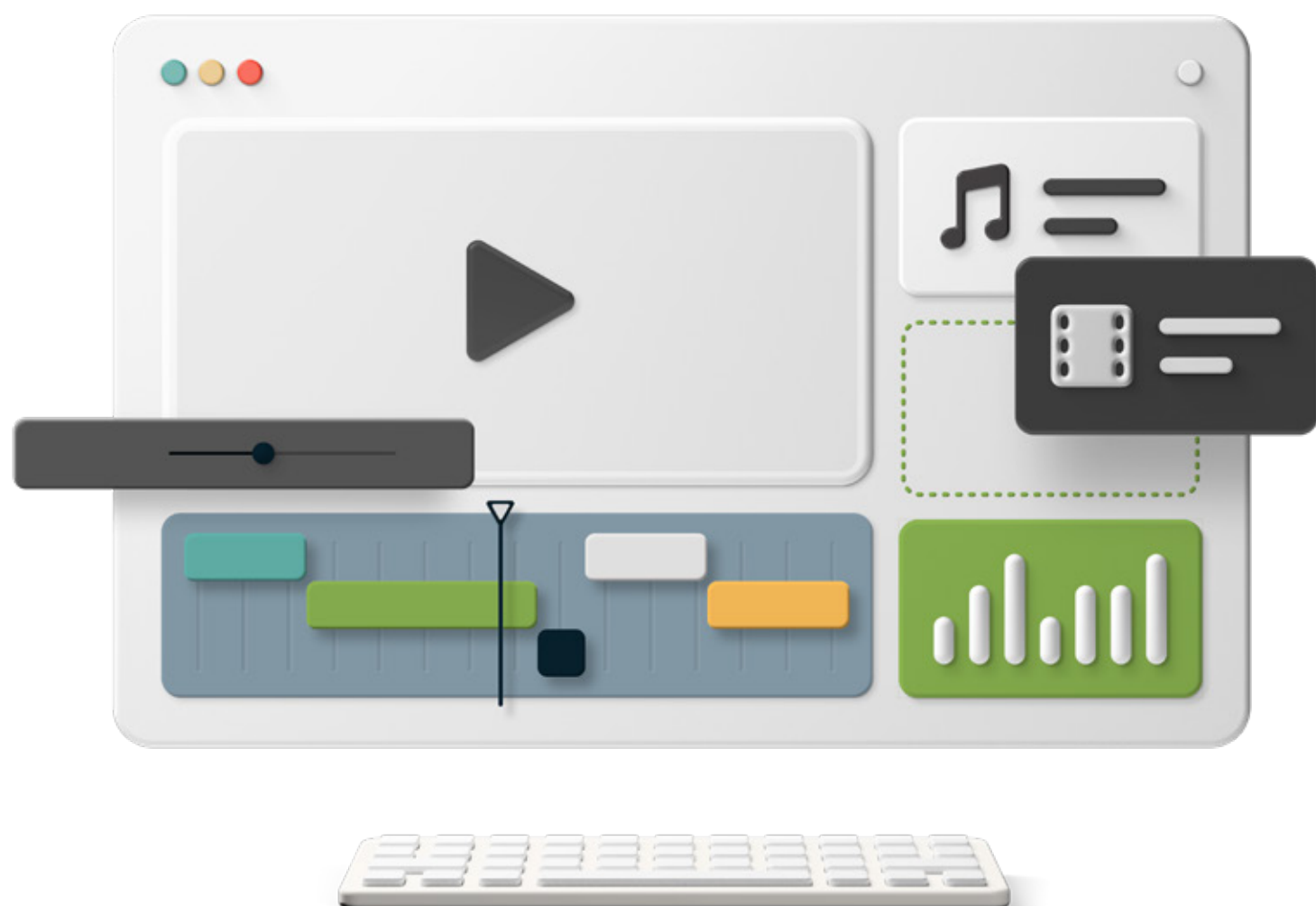
/tc@_

✓ ¿Qué tipo de contenidos puedo ofrecer?

Gracias a la tecnología (y a las plataformas digitales) puedes ofrecer prácticamente cualquier tipo de contenido a tus alumnos.

Desde **videos, audios o imágenes, hasta libros, pdfs, textos y material de otras personas** (en este último caso no olvides mencionarlos).

Es recomendable que tu curso tenga variedad de formatos ya que eso ayuda a que la experiencia del usuario sea más amena. Mucho video puede ser agotador, al igual que mucho texto.



Lo ideal es tener un balance claro en este aspecto. **Puedes crear tu curso 100% en base a videos pero te recomendamos que también agregues contenidos adicionales como pdfs o audios.**

Otro aspecto importante es que el contenido tiene que ser claro y fácil de entender. Los alumnos tienen que sentirse cómodos mientras consumen tu contenido.

✓ ¿Cómo organizo mi contenido?

Como mencionamos anteriormente, para que los alumnos se sientan cómodos es importante que el contenido esté organizado de la mejor manera.

Lo primero que tienes que hacer es **estructurar tu curso en “Módulos”** que sean los “grandes temas” y dentro de los mismos **separar los contenidos en lecciones**.

Por ejemplo, si tienes un curso sobre recetas de cocina podríamos plantear algo así:

Módulo 1: Materiales / Ingredientes

- Lección 1: Utensilios de cocina
- Lección 2: Materias Primas

Módulo 2: Panes

- Lección 1: Tipos de harinas
- Lección 2: Tipos de levaduras
- Lección 3: Amasado
- Lección 4: Cocción

Dentro de cada lección puedes incluir el video principal (puede ser uno o más) y los materiales adicionales (pdfs, links de interés, textos o audios).

En el caso del ejemplo podrías ofrecer para descargar:



Módulo 2: Panes

- ↳ Lección 1: Tipos de harinas 
Pdf sobre tipo de harinas 
- ↳ Lección 2: Tipos de levaduras 
Pdf sobre tipo de levaduras 
- ↳ Lección 3: Técnicas de amasado 
- ↳ Lección 4: Cocción 
Audio/Podcast 
métodos de cocción

A la hora de grabar tus videos tienes que tener en cuenta que **es mejor tener muchos videos cortos que pocos largos.**

A los alumnos se les hace más llevadero ver videos de corta duración ya que ayuda a focalizar la atención. Además, si necesitan repasar algún tema podrán encontrarlo mucho más rápido.

✓ ¿Cómo grabo los cursos?

Hay 3 tipos de contenidos en video que se utilizan a la hora de vender cursos online:

Video Set

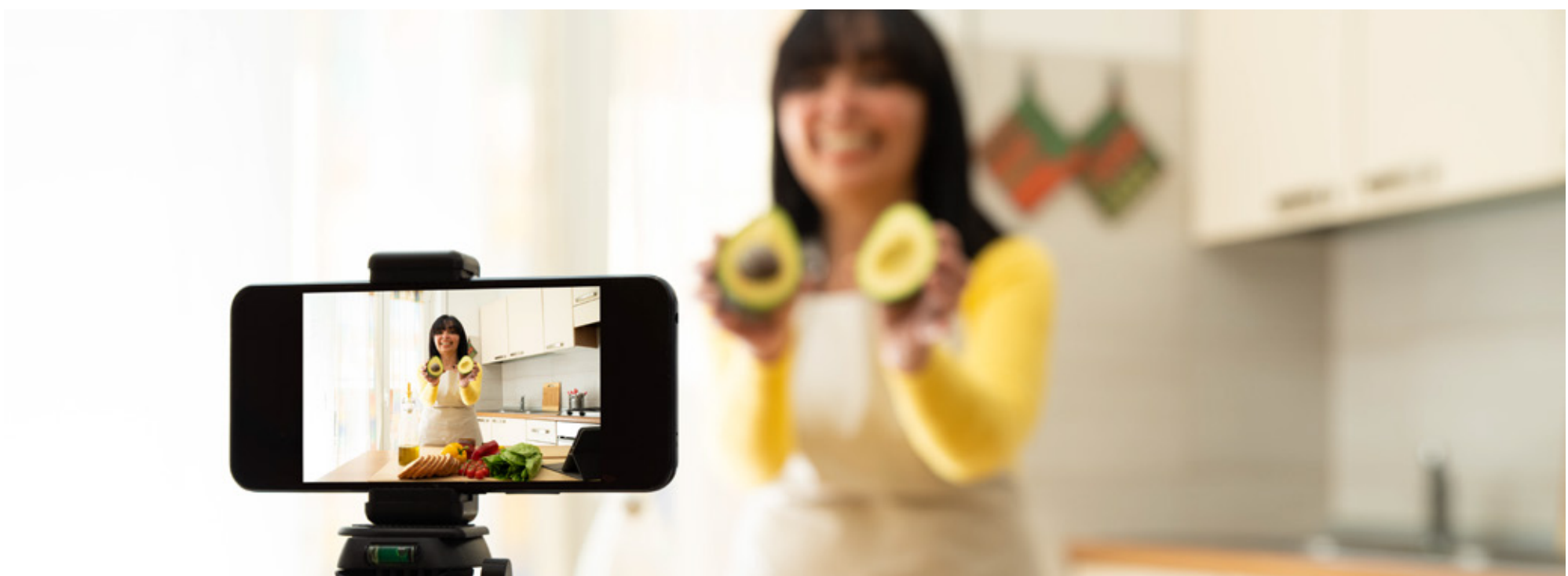
Este contenido es muy utilizado por ejemplo en cursos de cocina, se arma un **set de filmación exclusivo y se dispone de varias cámaras** para captar desde diferentes ángulos lo que hace el profesor/cheff.

Requiere de mucha preparación, buen (y lindo) ambiente y sobre todo de equipamiento.



Filmando a la persona

Simplemente **una cámara delante tuyo**, plano corto o medio. Esta cámara puede ser profesional, la de tu computadora (dependiendo la calidad) o la de tu celular.



Presentación en PPT con audio

La más utilizada, **grabas tu voz y la pantalla de tu computadora** compartiendo un PPT con el contenido de la lección. Recomendamos el programa **OBS Studio**.



Tip: aquí puedes sumar tu imagen (una miniatura de tu rostro mientras hablas) en algún costado.

[Descargar OBS Studio](#)

[Cómo configurar OBS Studio](#)

Equipamiento técnico

Es muy común pensar que necesitamos tener un set de filmación como los que se montan en Hollywood para poder grabar nuestro curso. Eso es un error.

El contenido es la estrella, si tu curso aporta valor no va a importar como está grabado. Con esto queremos decir que:

- ✓ Si no tienes una cámara de video, **puedes utilizar tu celular** (hoy en día la mayoría filman en HD incluso en 4K).
- ✓ Si no tienes un micrófono profesional, se consiguen **micrófonos corbateros** por muy poco dinero. Otra opción es utilizar los **auriculares** (que traen micrófono) de tu celular.

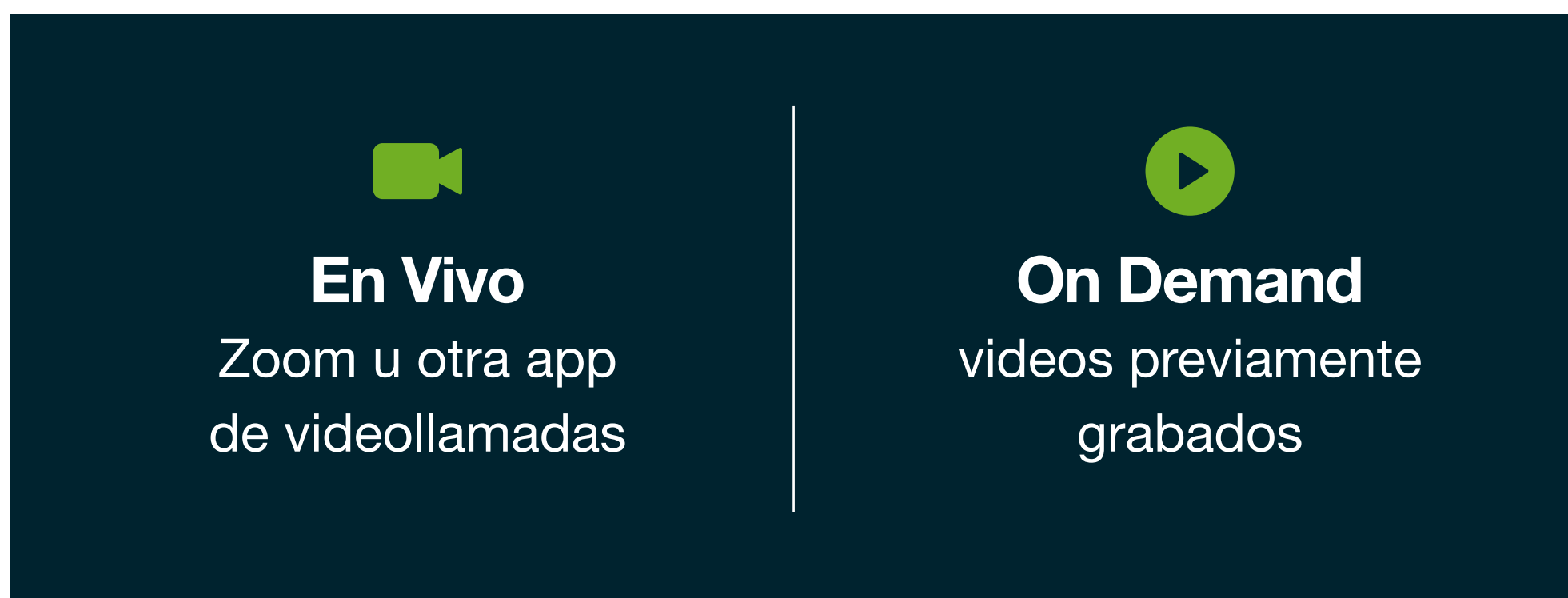
Tip: si estás en un ambiente ruidoso o con mucho eco, cuánto más cerca pongas el micrófono de tu boca, más claro se te escuchará.

- ✓ Si no tienes luces profesionales, **aprovecha la luz del día**. Grabar en la mañana temprano puede ser una buena opción. También puedes usar **varias lámparas** que tengas en tu casa y lograr una imagen nítida. Y si prefieres invertir muy poco pero darle un toque profesional, puedes comprar un **Aro de luz**.

Te invitamos a perder el miedo, empezar con lo que tengas. Tiempo para mejorar hay, **lo importante es empezar**.

✓ Clases en Vivo vs Clases On Demand

Existen 2 tipos de cursos que puedes ofrecer:



Si bien las clases por Zoom son las favoritas de muchas personas ya que pueden interactuar y hacer preguntas en vivo, la gran mayoría prefiere los cursos On Demand.

Beneficios de ofrecer cursos On Demand:

Tus alumnos pueden

- ✓ Hacer el curso **a su propio ritmo y desde el lugar que deseen.**
- ✓ **Dejar preguntas y comentarios** en cada lección que, una vez que respondas, servirán a otros alumnos que se encuentren viendo esta misma lección.
- ✓ **Volver a ver la clase** las veces que necesiten.
- ✓ **Hacer pausas** durante las clases para tomar notas o descansar.

Tu, como profesor/a, puedes

- ✓ Recibir **alumnos de cualquier parte del mundo** (sin importar el huso horario).
- ✓ **Cobrar en multiples monedas:** configurando diferentes precios para cada moneda, ofrece un valor en dólares, otro en euros y otro en tu divisa local.
- ✓ Ofrecer **todo tipo de contenidos** (textos, videos, audios, imágenes, archivos descargables, etc.)



- ✓ Ofrecer **certificados** a quienes asisten a tus cursos, los mismos se pueden emitir de manera automática o a cambio de una tarea que deban aprobar.

Como profesor/a te va a resultar más rentable vender cursos On Demand.

Si bien requiere de mayor esfuerzo en la producción del material, es algo que se hace por única vez y luego puedes venderlo por años sin problema.

En cambio, las clases en vivo, requieren que estés presente en cada edición del curso.

También existen los cursos Híbridos.

Donde tienes todo el curso grabado pero ofreces alguna/s clase/s en vivo (por Zoom suele ser lo más común).

En los cursos híbridos conviven clases grabadas con encuentros en vivo. Para combinarlas existen dos posibilidades:

1. El material grabado está disponible al momento de la inscripción para que los participantes lo vean cuando lo deseen. Y **los encuentros en vivo están pautados para una fecha y hora determinada.**

2. Se puede programar el contenido grabado para que se vaya liberando en fechas y horarios específicos para todos los participantes y **complementar con algunos encuentros en vivo** para despejar dudas. Esta opción es muy útil en formaciones.

Ejemplo Curso Híbrido

↳ **Lección 1: Video Grabado 1** 🔒

EL CONTENIDO ESTARÁ DISPONIBLE
A PARTIR DEL 15/7

↳ **Lección 2: Video Grabado 2** 🔒

EL CONTENIDO ESTARÁ DISPONIBLE
A PARTIR DEL 22/7

↳ **Lección 3: Encuentro en vivo**

FECHA Y HORARIO + LINK A ZOOM



YA VENDÍ CURSOS EN VIVO POR ZOOM...

¿Puedo vender la grabación de ese contenido en formato On Demand?

Puedes, sin problemas. Pero **tienes que tener algunos aspectos en consideración:**



Tienes que **editar** la clase, idealmente dividirla en varios videos cortos.



Tienes que **eliminar las partes que no aporten valor** al alumno que lo vaya a ver On Demand (grabado).



Si te hacen preguntas por el chat durante la clase en vivo, tienes que leerlas en voz alta para que puedas usar la grabación de tu respuesta y quien vea el video grabado, entienda de qué estás hablando.

Tip: si al momento del encuentro en vivo no las leíste podrás agregarlas escritas al editar el video.

✓ ¿A qué valor puedo vender mis cursos?

Esto es algo muy personal que nos preguntan a diario. Puedes investigar a tu competencia, solo para tener una idea de costos de mercado. Pero **tienes que tener muy en cuenta el valor que aporta tu curso.**

Si tienes un curso muy completo, y la persona que lo realiza recibe una capacitación que realmente le servirá para desarrollarse en lo que enseñas, pero lo vendes muy barato nadie te tomará en serio.

También **debes tener en cuenta la calidad de tu producto**, por ejemplo, no es lo mismo ver un curso grabado de un zoom que fue en vivo que uno producido y editado especialmente para ser on demand. Tienes que encontrar ese balance.



También, a la hora de definir el precio de tu curso, debes tener en cuenta **los gastos fijos que vas a tener.**

✓ ¿Qué gastos fijos puedo tener?

Vender cursos online es realmente muy rentable.

Pero para poder venderlos, necesitas tener una **plataforma educativa** donde los alumnos puedan ingresar para realizar los cursos. Los gastos fijos de esto podrían ser el **mantenimiento de la plataforma, el hosting web, servidor de videos y el dominio.**

El hosting web es un servicio de alojamiento en línea que te permite publicar tu plataforma de cursos.

El servidor de video es necesario para alojar tu contenido audiovisual de forma segura y evitar que el alumno pueda descargar tu video.

El dominio es la url (dirección de tu plataforma), tienes varios tipos para elegir. Nosotros recomendamos que sea **.com** ya que es internacional pero también puedes comprar uno **.com.ar** o **.com.co .br .mx** dependiendo tu país de origen.

Tip: el dominio tiene que ser lo más corto y claro posible. Tiene que ser fácil de recordar y de tipear.

Por otro lado, tienes que tener en cuenta que **las pasarelas de pago te cobrarán una comisión** por cada venta que realices.

Desde TCO te brindamos apoyo desde el primer momento en la contratación, gestión, mantenimiento de hosting y dominio e integración con medios de pago.



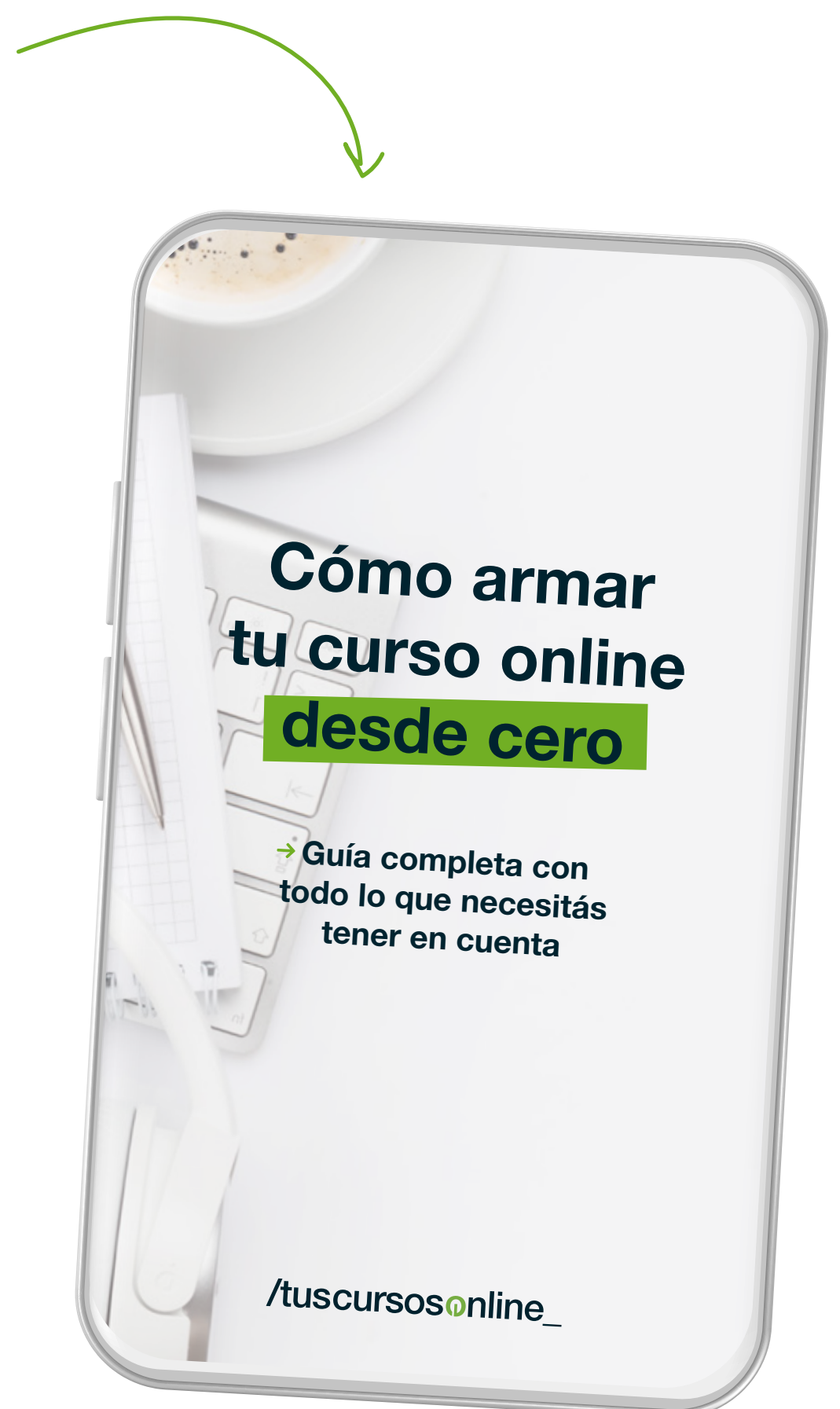
✓ No solo es vender cursos...

Para lograr vender cursos, tener visibilidad y alcanzar los objetivos no basta solo con crear un curso y ponerlo a la venta. Un pilar fundamental es tu presencia online, tus redes sociales, sitio web o blog.

Tienes que aparecer en el mundo digital, generar contenido (que no sea solo de venta). Tienes que aportar valor de forma gratuita.

Una buena opción es ofrecer un curso corto gratuito, para que las personas te conozcan.

Otra opción es generar un Lead Magnet (regalo) que puedes ofrecer a cambio del mail de las personas. Es decir, tus potenciales clientes te dejan en un formulario su dirección de correo electrónico y tú le regalas a cambio un PDF descargable o una clase en video gratuita (por ejemplo). De esta manera las personas ya conocen tu producto, tu estilo y personalidad, a través de algo que no les costó ni un centavo. **Si tu contenido es de valor, la persona ya confiará en vos.**



Luego puedes aprovechar que ya tienes sus correos electrónicos y hablarles a través del envío de mails para que vayan conociéndote más hasta que finalmente compren tu curso.

✓ **Tu imagen de marca es fundamental**

Esto significa que **es necesario que tengas un logotipo, tipografía y colores seleccionados.**

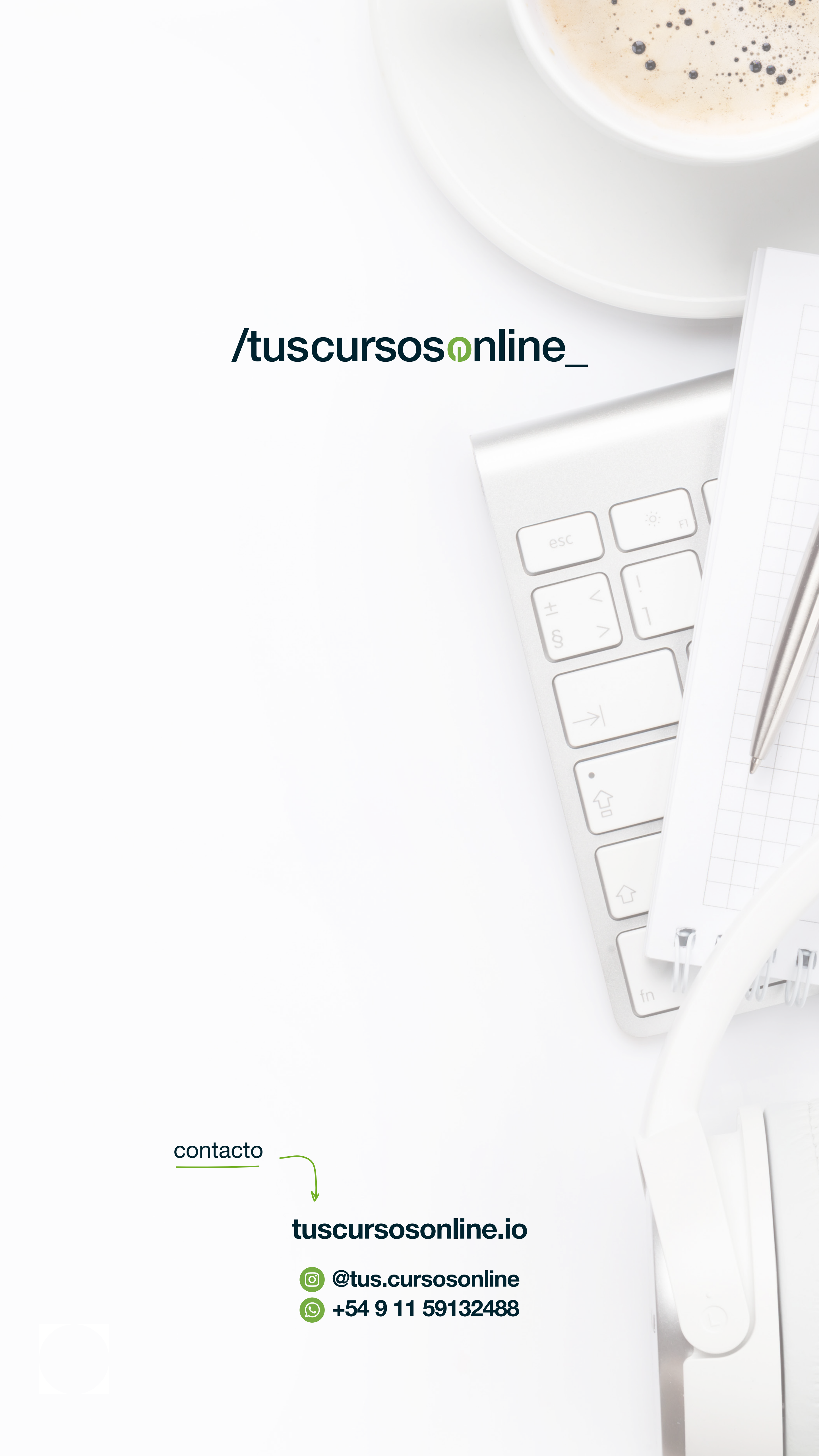
Tu imagen digital tiene que ser consistente, es decir, ser la misma en todos lados. Desde tus cuentas de redes sociales, la firma de los mails, el diseño de la web (o plataforma de cursos) hasta los pdfs o imagenes que des como material complementario en los cursos. Todo tiene que tener sentido.

Algo importante a tener en cuenta a la hora de definir la imagen de tu marca es que la misma te ayude a comunicar, desde todos sus componentes, el espíritu de tu proyecto.



Si necesitas ayuda con la imagen de tu marca, o si deseas algunas piezas de diseño para promocionar tus cursos, desde TCO podemos ayudarte.





/tuscursosonline_

contacto



tuscursosonline.io

 **@tus.cursosonline**

 **+54 9 11 59132488**

