

8 PASSI PER “TRASFERIRSI” ONLINE.

**Un manuale utile per capire come
iniziare a insegnare yoga sul web.**





IL TARGET. POTENZIALI PARTECIPANTI AL CORSO.

Decidi per chi organizzare il corso e che tipo di problemi/necessità riscontra il tuo pubblico.

*Analizza il tuo pubblico e cerca di capire cosa si aspettano da un corso yoga online. Per farlo ti può essere utile partire dal tuo pubblico (i tuoi allievi fino ad oggi) e seguire questa **checklist**:*

- Età e tipologia di persona** che partecipa ai tuoi corsi e lezioni. **Che cosa hanno in comune?**
- Che tipo di **problemi** hanno, cosa si aspettano dalle lezioni di yoga che di solito seguono con te?
- Perché hanno scelto proprio te?**
- Chiediti **quali tipologie di persone** potresti più facilmente aiutare e quali problemi potresti più facilmente risolvere (ad esempio, superare mal di schiena, mal di testa, rigidità, oppure alleviare stress, ansia, agitazione, etc.);
- Quanto può pagare** il tuo utente medio per le tue lezioni?
- Quanto tempo il tuo utente medio ha durante il giorno/settimana** da dedicare alla pratica?



IL PROGRAMMA DEL CORSO.

Pensa al programma e ai risultati del corso.
Chiediti cosa possono ottenere i partecipanti alla fine del corso.

*Una volta analizzato il target hai un'idea più chiara della struttura da dare al tuo corso. Cerca di sviluppare un programma che abbia degli obiettivi a breve e lungo termine. Utilizza questa **checklist**:*

- **Cerca un equilibrio tra la teoria e pratica.** Adotta una metodologia nei tuoi video, con una introduzione iniziale, la pratica e la spiegazione delle difficoltà di ogni posizione o sequenza;
- **Sottolinea i risultati per i partecipanti al corso,** ciò che potete promettere. Ad esempio superare mal di schiena, migliorare la postura, sciogliere le tensioni cervicali, ritrovare equilibrio psicofisico, superare ansia e preoccupazioni, etc;
- **Evidenzia i vantaggi che offri** grazie al tuo stile di insegnamento.



UNO SGUARDO ALTROVE. I CONCORRENTI.

Fai una ricerca dei tuoi concorrenti e verifica come si propongono: le cose “wow” e quelle da migliorare.

*Analizza i concorrenti, **scegliendo coloro** che più si avvicinano al **tuo stile**. Oppure scegliendo coloro che **sul web** sono per te un modello da seguire.*

- **Che tipo di corsi** offrono?
- **Qual'è il costo** dei corsi offerti?
- Quali sono i **punti forti** e quelli **deboli** del servizio che offrono?
- Cosa **attira la tua attenzione** sui loro siti web o social media? Di cosa scrivono? Cosa promettono?
- Che tipo di **informazioni** ti servirebbero **in più** (o cosa spiegheresti meglio) se fosti tu il potenziale partecipante?



IL PREZZO E L'ORGANIZZAZIONE DEL CORSO.

Definisci il prezzo, i giorni e gli orari del corso.

*L'aspetto più importante, che può delineare il successo della tua scelta di andare online. Ecco la nostra **checklist**:*

- Chiediti se vuoi **adottare il prezzo dei concorrenti** o **assegnare un valore diverso ai tuoi corsi**, anche in base agli obiettivi che ti sei posto;
- Valuta la **durata del corso**, anche in base al **tipo di percorso** che intendi sviluppare;
- Scegli le **date** del corso e la **cadenza** degli **appuntamenti** (anche in base alla disponibilità che manifesta il tuo target);

Continua a pagina 7



• Decidi in quale **piattaforma** condurre il corso.

Ogni strumento ha le sue regole. Con la scelta della piattaforma gestisci anche il **formato dei feedback** da parte dei partecipanti (risposte ai messaggi, chat, interazione tramite video, risposte alle email). Facciamo alcuni esempi:

- **Social media:** Puoi creare dei gruppi chiusi e proporre delle lezioni in video live;

- **Webinar:** Puoi appoggiarti a delle piattaforme a pagamento dedicate come **GoToWebinar** o **Click Meeting** in cui fare lezione online avendo la possibilità di interagire tramite chat con i tuoi allievi;

- **Canale o sito dedicato:** Carica un video e invia via email i link ai partecipanti;

- Piattaforma di **web meeting (Zoom o Skype):** iscriviti e interagisci online tramite video con i tuoi allievi.



• Attiva la **vendita dei biglietti legalmente;**

Per questo ti aiuta Eventi Yoga, grazie alla piattaforma che abbiamo costruito nel sito, che può vendere online i tuoi biglietti.

PUBBLICA ORA



• Valuta gli aspetti giuridici legati alla transazione e al pagamento.



LA PROMOZIONE.

Definisci come promuovere il corso.

*Ogni nuova attività deve avere i suoi strumenti di promozione. Ecco la **checklist** per veicolare i tuoi corsi.*

• Chiediti innanzitutto **cosa ti serve realmente** e quanti sono gli iscritti che vorresti raggiungere in **una prima fase del corso**. In base a questo delinea i tuoi strumenti promozionali;

• Potresti decidere di caricare il tuo video su **piattaforme di vendita corsi online** come Udemy. Questa opzione ha dei costi elevati;

• Oppure decidere di **creare una Landing Page dedicata** e cercare di promuovere direttamente i tuoi corsi. Potresti non avere un pubblico e avere difficoltà a raggiungerlo.

Eventi Yoga ti mette a disposizione uno strumento molto semplice e gratuito per caricare il tuo evento e poter vendere i tuoi biglietti. Puoi raggiungere così una community che raccoglie ogni mese più di 60.000 utenti.

PUBBLICA ORA

• Puoi utilizzare i tuoi social media e cercare di promuovere il corso anche sui tuoi account;

• Se hai sviluppato una lista di **contatti emailing**, puoi utilizzarli per mandare newsletter e promuovere il corso.



LA PUBBLICITÀ. IMPOSTAZIONE E ATTIVAZIONE DELLA CAMPAGNA PUBBLICITARIA.

Prepara e attiva la pubblicità.

*In una strategia di promozione non può mancare l'investimento in pubblicità sul web, per far conoscere ad un pubblico più vasto possibile i tuoi corsi. **Senza un budget** sarà molto difficile **poter allargare il tuo pubblico**. Ecco la **checklist** per strutturare una campagna.*

- *Definisci le caratteristiche e i parametri del target a cui mostrare la tua pubblicità. È **fondamentale per non disperdere il tuo investimento**;*
- *Scrivi i testi e prepara immagini o i video per i **diversi formati**, in base ai canali nei quali hai deciso di promuoverti (social, google, banner per siti partner, ecc);*
- *Prima di lanciare la campagna **fai dei test nei vari formati degli annunci**: cambia il target, promuovi diverse creatività per capire quella che possa darti i risultati migliori;*
- *Seleziona i formati con la conversione più alta;*
- *Fai partire la pubblicità con il budget desiderato e per le varianti più efficaci.*

Ricorda che noi di Eventi Yoga ti possiamo prendere per mano e ti possiamo aiutare a lanciare il tuo corso di yoga online e cominciare a guadagnare!

PUBBLICA ORA



“CIAK” SI GIRA. PREPARAZIONE DEL CORSO.


Inizia le video riprese e prepara la piattaforma online per il corso.

Devi valutare la **qualità del video che riesci a creare** con gli strumenti a tua disposizione. Nel caso non fosse sufficiente, **dotati di attrezzature idonee**, disponibili anche a prezzi non elevati.

 • Attivati per gli aspetti tecnici legati alla realizzazione del video. Dotati di:

- Un buon **sistema audio**;
- Un buon **sistema video**;
- Una buona **illuminazione** per le tue riprese.

 • **Prepara la piattaforma** per il corso e scegli un buon titolo per il tuo video.

 • Decidi con quale strumento lanciare i tuoi video (vedi pagina 12 – paragrafo “Piattaforma”).



VAI ONLINE. SVOLGIMENTO DEL CORSO

Parti con il corso online e raccogli i feedback.

Durante il corso devi adottare delle accortezze e delle procedure che ti aiutino a tenere sempre tutto sotto controllo.

*Ecco la **checklist**:*

- **Prima di iniziare:** *Verifica che tutti i partecipanti paganti abbiano l'accesso al corso;*
- **Poco prima di iniziare:** *Ricorda ai partecipanti la scadenza di inizio del corso;*
- **Pubblica le lezioni in tempo** e rispetta il programma definito;
- **Rispondi alle domande dei partecipanti** e se sei in collegamento video dedica dei minuti alle correzioni per ognuno;
- **Raccogli i feedback e le opinioni dei partecipanti** riguardo il corso.

*Nel nostro nuovo corso su
Come Insegnare Yoga Online,
passo per passo ti spieghiamo come
iniziare a costruire il tuo corso e lanciarlo.*

*Se vuoi avere nuovi allievi in tempi brevi
contattaci:*

via mail

via WhatsApp

Che aspetti?

Pubblica il tuo corso ora!

Per rimanere sempre aggiornati, seguiteci sui nostri canali social:



Oltre che sul nostro sito: www.eventiyoga.it