ARTICOLO DI ELEARNINGNEWS

Year 6 - number 201 Wednesday 4 may 2022

Come far crescere un progetto e-learning: guida step by step

Esploriamo i primi passi da fare per espandere il proprio business da un singolo corso a un'offerta più ampia e remunerativa.

Se sei un creatore di corsi online e hai lanciato, marketizzato e venduto il tuo corso con successo, ora non ti resta che espandere il tuo business. Passare da un corso a una piattaforma che offre diversi corsi non è semplice e richiede molta pianificazione.

Se hai creato un **corso eLearning di successo** non ti resta che ampliare la tua offerta ed espandere il tuo business. Se vuoi migliorare l'offerta di corsi online e costruire un "impero dell'istruzione", avrai bisogno di alcune strategie. Dai cicli di feedback automatizzati, all'outsourcing, alla costruzione di partnership e collaborazioni, ci sono tanti metodi da utilizzare per espandere il tuo business. In questo articolo esploriamo i primi passi da fare per crescere da un singolo corso a un'offerta più ampia e remunerativa.

Il ruolo del feedback loop

La prima cosa da fare quando i tuoi corsi attirano un numero costante di studenti è implementare i cosiddetti **feedback loops**. Questi strumenti sono cruciali soprattutto quando si parla di eLearning perché consentono migliorare l'offerta dei corsi.

Cos'è un feedback loop?

Questo inglesismo si riferisce a un processo che consiste nel **raccogliere quanti più commenti da parte degli utenti** per migliorare ed ottimizzare sempre di più un prodotto o un servizio.

I feedback loop sono il migliore metodo per assicurarsi che chi vende un prodotto lo stia facendo nel **modo giusto**. Nel caso della creazione di corsi online, i feedback loop sono **cruciali** per adattare e cambiare i contenuti dei corsi alle esigenze degli studenti.

Come si ottengono feedback?

Il modo migliore per ottenere dei feedback è chiedere agli utenti di completare brevi **questionari**.

Le prime cose da tenere in mente se si vogliono ottenere risultati da poter mettere in pratica sono la **semplicità** e la **velocità**. Chiedi agli studenti cosa può essere migliorato e se hanno commenti o suggerimenti da fare. Nel farlo ricordati che gli studenti non hanno intenzione di spendere più di due minuti nel compilare un questionario, quindi sii conciso e chiaro.

Un altro metodo per raccogliere feedback è attraverso dei **meeting con gli studenti**. Questi possono essere di gruppo o singoli con ogni studente. È importante tenere a mente che diversi studi affermano che i meeting uno ad uno sono preferibili rispetto a meeting di gruppo perché consentono di raccogliere un numero maggiore di informazioni rispetto a un meeting di gruppo e offrono la possibilità di ottenere informazioni più dettagliate. In questi colloqui personali, infatti, c'è la possibilità di andare più a fondo nelle questioni chiedendo domande specifiche e entrando nel dettaglio dei problemi emersi.

Inoltre questo approccio consente agli insegnanti di avere un'idea di come ci si sente ad essere uno studente all'interno del proprio corso e questo aspetto è fondamentale per chi offre formazione.

Questo metodo di raccolta di feedback ha due limiti principali: richiede molto tempo e solitamente non è possibile raggiungere tutti i partecipanti dei corsi. Mentre i questionari compilabili online sono più rapidi e possono raggiungere tutti.

Un aspetto fondamentale per ottenere il massimo dai cicli di feedback è sapere da chi bisogna cercarli. Se hai creato un corso di successo, avrai probabilmente molti studenti che si sono affezionati e continuano a tornare, ma anche studenti che a volte cancellano la lezione o il piano di pagamento.

Di solito ci si concentra sui clienti affezionati per continuare a far sì che ritornino, e si presta meno attenzione a coloro che cancellano la lezione e magari non tornano più. Nella raccolta e analisi dei feedback, tuttavia, risulta probabilmente più utile il feedback della persona che ha cancellato il suo piano di pagamento. Infatti, se l'obiettivo è l'espansione del tuo business è fondamentale capire perché la gente che cancella la lezione o un piano di pagamento se n'è andata.

Per questi motivi non è sufficiente creare un solo tipo di questionario da mandare al termine di ogni lezione. Bisogna creare più format di questionari e ognuno deve avere il suo scopo. Ci sono tantissime strategie da adottare, ognuna specifica alle condizioni del tuo business, ma in generale si può affermare che è bene creare:

- dei questionari da mandare al termine di ogni lezione a tutti gli studenti
- uno mensile più approfondito, in cui si approfondiscono in modo più dettagliato idee/problemi/commenti emersi nei feedback raccolti dopo ogni lezione
- dei questionari mirati per chi cancella l'iscrizione ai tuoi corsi

Con queste informazioni puoi iniziare a farti un'idea generale delle impressioni dei tuoi studenti e avere delle informazioni di partenza su cui progettare eventuali modifiche ai tuoi corsi.

Come faccio ad automatizzare i feedback loop?

Fortunatamente online esistono tantissime piattaforme che offrono questi servizi. Ci sono sia servizi a pagamento ma anche soluzioni gratuite. La soluzione gratuita più utilizzata è automatizzare delle e-mail a tutti gli studenti delle tue classi. L'unica cosa che devi fare è creare un set di questionari e programmare l'invio delle mail in base alla tua strategia.

Implementare i feedback

L'ultima cosa da fare una volta che si hanno i feedback è l'analisi. Una volta raccolte le informazioni dagli studenti bisogna studiare e individuare dei temi o problemi ricorrenti. I problemi possono essere semplici, come un semplice errore di tipografia, ma anche complessi, come un corso che non risulta essere efficace. Qualsiasi sia il problema è cruciale agire correggendo il contenuto o la struttura del tuo corso. Questo è l'unico modo per ottimizzare i tuoi corsi al meglio.

Altri metodi per ampliare il tuo business

Se vuoi trasformare il tuo corso in una piattaforma che offre diversi corsi non basta implementare un ciclo di feedback loop. Con i feedback sei in grado di migliorare i tuoi servizi, ma per espandere il business ci vuole altro.

Automatizzare i processi ripetitivi

Uno dei processi che risultano più utili per chi vuole espandere il suo business di corsi online è l'automatizzazione dei processi ripetitivi. Allo stesso modo dei feedback loop, l'automazione di questi processi serve per risparmiare tempo da poter dedicare allo sviluppo del business o semplicemente da dedicare a ciò che più piace.

Le attività da automatizzare dipendono dalla strategia di business, dunque è difficile suggerire una lista di processi da automatizzare. In generale, alcuni dei processi più comodi da automatizzare per chi lavora nel mondo dell'e-Learning, sono:

- Accoglienza degli studenti
- Pianificazione degli appuntamenti
- Rilascio di certificazioni e premi
- Pubblicazione sui social media
- Gestione email di marketing
- Costruzione di una mailing list
- Compiti amministrativi

- Backup dei dati
- Pubblicità personalizzata

Outsourcing delle attività

Un altro metodo per risparmiare tempo prezioso da dedicare alla crescita del tuo business è l'outsourcing di alcune attività. Tutte quelle attività che non hanno bisogno di un tuo **input diretto**, infatti, possono essere eseguite da altre persone. L'outsourcing consiste nel pagare una persona o un'azienda per svolgere delle attività al tuo posto. È diversa dall'automazione perché se un processo è ripetitivo, si può automatizzare. Tuttavia, alcuni processi non hanno bisogno di una supervisione diretta ma non sono ripetitivi, dunque non è possibile automatizzarli. In questo caso ci si affida ad aziende o consulenti esterni.

Una consulenza da parte di un esterno può risultare costosa, soprattutto per chi sta iniziando ad espandere il proprio business. Fortunatamente, anche in questo caso internet è di grande aiuto perché è possibile trovare diverse piattaforme di Freelancer pronti ad aiutarti a prezzi più contenuti. I Freelancer sono individui esperti in uno specifico campo che mettono a disposizione il loro talento su piattaforme online dedicate. Il grande vantaggio sta nei prezzi contenuti dei loro servizi e nella capacità di creare strategie ad hoc per la tua azienda (a differenza di alcune aziende che offrono gli stessi pacchetti di servizi a tutte le aziende).

Crea partnership e collaborazioni

Un'attività chiave per espandere il tuo business di corsi online è **creare partnership e collaborazioni per ampliare la tua audience**. Una volta che il tuo corso ha riscosso successo, inizia a guardarti intorno per eventuali collaborazioni. Individua dei brand che hanno una audience simile alla tua ma che non sono competitors. Contattali e chiedi se puoi partecipare a uno dei loro video o se possono scrivere un articolo su di te e la tua attività. Questo è un ottimo metodo per attirare nuove persone al tuo sito e per rafforzare la tua reputazione nel mercato in cui operi

Programmi di affiliazione

Una volta che hai un numero costante di clienti e il tuo canale dà segnali di crescita, le aziende inizieranno a guardarti con interesse. Le partnership e le collaborazioni con altri brand ti permetteranno di attirare l'attenzione di aziende che vogliono promuovere i loro prodotti sui tuoi canali. Questo è un modo semplice e veloce per guadagnare di più dai tuoi contenuti e ottenere gratuitamente dei servizi utili per i tuoi corsi. Tieni a mente che se riesci a promuovere prodotti di grandi aziende conosciute nel tuo mercato la tua reputazione aumenta vertiginosamente.

Affermazione del brand

Partnership e collaborazioni sono particolarmente utili a **rafforzare l'autorità del tuo brand**. Sfrutta le collaborazioni per creare nuovi contenuti come interviste ad esperti, podcast, creazione di blog con suggerimenti utili e incoraggia i tuoi utenti a condividere i tuoi contenuti. Tutte queste attività costruiranno una reputazione attorno al tuo brand con l'obiettivo che diventi un punto di riferimento all'interno del mercato in cui operi. In questo modo otterrai sempre più clienti e sarà sempre più facile mantenere quelli che hai.

Una volta che sei riuscito ad espandere il tuo business non pensare che il gioco sia fatto! Per mantenere ciò che hai costruito fin ora devi essere sicuro che la tua offerta soddisfi sempre le esigenze dei tuoi clienti. Per questo non smettere di mandare questionari ai tuoi clienti per migliorare sempre di più la tua offerta.

Leggi anche " **Enti di formazione: come vendere corsi corsi online**".