ARTICOLO DI ELEARNINGNEWS

Year 5 - number 155 Wednesday 21 april 2021

Consigli per creare il trailer di un corso online

Il trailer è un potente strumento di promozione che può aiutarti a promuovere i tuoi corsi online. Ma come creare il trailer di un corso?

Il **trailer** di un corso online, se ben progettato, costituisce un ottimo strumento per la **promozione di un corso eLearning**. Proprio come il trailer di un film, il trailer di un corso ha la capacità di **coinvolgere ed entusiasmare il pubblico** e, nel migliore dei casi, spingerlo ad acquistare il tuo corso.

Cos'è un trailer di un corso

Molto usato nel cinema, il trailer è un breve filmato promozionale che ha lo scopo di suscitare interesse e aspettativa verso un film o, più in generale, verso un prodotto.

Nel caso di un corso online, il trailer ha lo scopo di presentare in **pochi minuti** (generalmente meno di due) i contenuti e gli obiettivi del corso nella maniera più **attraente** possibile.

Tipologie di trailer

Esistono diversi tipi di trailer. Alcuni sono molto semplici e sviluppati in tempi abbastanza rapidi, altri sono prodotti professionalmente e potrebbero richiedere lunghi tempi di produzione.

Eccoti quindi alcuni formati comuni da cui potresti prendere spunto per creare il trailer del tuo corso.

Trailer con testimonianze di ex corsisti ? Una tipologia di trailer piuttosto facile da realizzare (almeno dal punto di vista tecnico, un po' meno da quello logistico) è il trailer che raccoglie le testimonianze di ex corsisti. In questo caso, il principale vantaggio è quello di fornire ai potenziali studenti le opinioni di chi il corso lo ha già frequentato e, probabilmente, è in grado di interpretare al meglio i bisogni e le aspettative del tuo pubblico di riferimento.

Trailer con ritagli del corso ? Un altro formato di trailer piuttosto comune è quello composto da uno o più spezzoni del corso. Oltre ad essere molto facile da realizzare, questo tipo di trailer è particolarmente utile per mostrare l'interfaccia utente, le modalità di navigazione e l'approccio del docente. In altre parole, esso fornisce ai tuoi potenziali studenti una dimostrazione di quella che sarà la loro reale **esperienza di apprendimento**.

Trailer effetto "shock" ? In alcuni casi, potresti realizzare un trailer utilizzando immagini e video non direttamente tratti dal tuo corso, ma coerenti con le tematiche trattate e utili ad attirare l'attenzione del tuo pubblico. Ad esempio, se il tuo corso riguarda tematiche come la sicurezza sul lavoro, potresti creare un video effetto "shock" in cui mostri incidenti reali e spieghi agli utenti in che modo il corso li aiuterà ad affrontare le situazioni di emergenza.

Trailer di presentazione ? Un'altra tipologia di trailer è quella costituita da un video del docente che presenta il corso. In questo caso, assicurati che l'insegnante sia a suo agio davanti alla telecamera e che sia dotato di ottime doti comunicative. Il rischio è quello di far scappare il tuo potenziale pubblico!

Trailer animato ? L'ultimo formato di trailer che ti illustriamo è quello in cui i protagonisti sono personaggi animati. Puoi usarli per fargli presentare il corso e i suoi vantaggi o, ancora, per creare delle scenette in cui il protagonista risolve problemi sul lavoro grazie alle nozioni apprese durante il corso. In entrambi i casi, lavora bene sullo script audio ed evita di utilizzare voci artificiali.

Infine, potresti decidere di creare un trailer mixando due o più dei formati fin qui presentati. Ricorda però che il tuo obiettivo sarà quello di fornire agli studenti le informazioni necessarie per convincerli ad iscriversi al tuo corso. Chiarezza e brevità

dovranno quindi essere le tue parole d'ordine.

Come creare efficaci trailer di corsi online

Per quanto breve, la creazione del trailer di un corso potrebbe richiedere molto tempo e risultare piuttosto complessa. L'aspetto più difficile sarà infatti quello di riuscire a coinvolgere il pubblico dall'inizio alla fine. Eccoti quindi alcuni suggerimenti utili per **creare efficaci trailer di corsi online**.

Incuriosisci il tuo pubblico ? Ricorda: il tuo scopo è quello di attirare e incuriosire i tuoi potenziali studenti. Evita quindi di rilevare troppi dettagli del corso. D'altronde, potranno sempre approfondire il programma, i docenti e qualsiasi altra informazione nella scheda di dettaglio del corso.

Illustra i vantaggi ? Spiega ai tuoi potenziali studenti cosa ha da offrire il corso, come contribuirà a migliorare le loro prestazioni sul lavoro o come incrementerà il loro set di abilità e competenze. È un ottimo modo per agganciarli e convincerli che hanno bisogno del tuo corso.

Sii visivamente accattivante ? Fai in modo che il tuo trailer sia visivamente accattivante. Evita quindi di creare un video fatto di immagini che si susseguono in modo lento e monotono. Cerca piuttosto di creare movimento, ad esempio, inserendo video e clip. Oppure, se sei in possesso solo di immagini statiche, gioca sugli effetti di comparsa e scomparsa degli elementi grafici e sulle transizioni tra un'immagine e l'altra, ma senza esagerare.

Aggiungi musica ed effetti sonori ? La musica di sottofondo di un video ha il potere di dire alle persone come dovrebbero sentirsi, quindi è un elemento molto importante per impostare il tono del trailer. Aggiungi una traccia di sottofondo accattivante e gioca con gli effetti sonori per ravvivare le transizioni (ad esempio, suoni per lo spostamento del testo o la comparsa di elementi a video).

Sfrutta la prova sociale - La prova sociale esercita un'influenza enorme sulle persone. Se i tuoi spettatori sanno che altre persone hanno apprezzato il tuo corso, saranno molto più propensi ad acquistarlo. Prova a incorporare una qualche forma di prova sociale nel tuo video. Potrebbe essere una testimonianza di un ex corsista soddisfatto, citazioni da articoli o recensioni, frammenti di un sito di recensioni o altri risultati tangibili (ad esempio, "Il 91% delle persone che seguono questo corso trova lavoro entro un mese").

Dai all'utente un'azione da intraprendere ? Dovresti usare il tuo trailer per convincere gli spettatori a compiere un'azione specifica: ad esempio, invitandoli ad acquistare il corso o a consultare la scheda di presentazione. In caso contrario, creare un trailer sarà un'enorme opportunità persa.

Includi quindi una call to action chiara e specifica, ma allo stesso tempo ragionevole per il tuo pubblico. Sarai d'accordo col fatto che non è il caso, dopo un video di un minuto, di chiedere ai tuoi potenziali studenti di acquistare un corso di 5.000 euro. Piuttosto, chiedi di visitare il tuo sito o di scaricare la brochure di presentazione del corso, in modo che possano approfondire programmi e contenuti prima di essere invitati a fare un investimento di questo tipo.

Non inserire URL nel trailer ? Se vuoi che il tuo pubblico compia un'azione specifica alla fine del trailer, ricordati di rendergli le cose facili: farà la differenza in termini di conversioni. Può sembrare banale, ma una schermata finale in cui scrivi "Per maggiori informazioni, vai su https://website.com" porterà un minor numero di conversioni rispetto ad un video che si conclude con un pulsante che reindirizza l'utente direttamente alla pagina di destinazione.

Sfrutta il potere dei social ? I trailer dei corsi sono diventati sempre più popolari con il crescente utilizzo dei social media. Questo perché i video sono tra i contenuti social in grado di creare maggiore coinvolgimento (clic, condivisioni, commenti, "mi piace", etc.). Inoltre, la maggior parte degli utenti online viene a conoscenza di nuovi prodotti attraverso i video che trova sui social o su Youtube.

Una volta pronto, condividi quindi il trailer del corso sui tuoi canali social per aumentarne la visibilità e favorire la condivisione tra gli utenti.