ARTICOLO DI ELEARNINGNEWS

Year 5 - number 157 Wednesday 5 may 2021

Continuare a coinvolgere gli studenti dopo la fine del corso

Come promuovere l'engagement degli studenti che già hanno terminato uno dei tuoi corsi? Ecco alcune strategie per mantenersi in contatto con loro.

Fidelizzare i clienti è uno dei grandi obiettivi delle aziende. Lo è anche nel settore dell'**eLearning**. Acquisire nuovi clienti, infatti, è più costoso di mantenerli. Naturalmente, ciò vuol dire che bisogna fare costantemente attenzione alla soddisfazione dei clienti.

Nel mondo dell'apprendimento online, però, è piuttosto frequente che gli studenti, dopo la fine del corso, non ritornino: è difficile fidelizzarli come accade, ad esempio, nel settore retail. Eppure non è impossibile. Ecco alcuni consigli per **far ritornare gli studenti** e fare in modo che raccomandino il corso e/o la piattaforma ad amici e parenti:

1. Offrire livelli avanzati

I corsisti hanno già terminato il loro corso? Offri certificazioni e livelli avanzati per poter stare sempre al passo con i nuovi aggiornamenti e acquisire le skill di cui le aziende hanno bisogno.

2. Puntare sul microlearning

I corsi solitamente affrontano molti argomenti e in maniera piuttosto generale. Puntare sui micro-corsi vuol dire creare tanti piccoli approfondimenti per poter esaminare più a fondo gli argomenti di cui hanno bisogno o a cui sono maggiormente interessati.

3. Via libera ai webinar

Con la pandemia di COVID-19, c'è stata l'esplosione dei webinar. Continueranno a essere una grande opportunità per mantenere il contatto con il tuo pubblico e per fargli conoscere la nuova offerta della tua piattaforma. Quando l'emergenza pandemia sarà finita è possibile anche organizzare eventi dal vivo per permettere a corsisti, tutor e professionisti di incontrarsi e di interagire.

4. Usare il content marketing

Usare il content marketing vuol dire fidelizzare i clienti attraverso una serie di contenuti come podcast, newsletter, video, PDF o blog. Questi strumenti servono per attirare non solo i nuovi studenti ma anche quei corsisti che hanno già partecipato a un corso della piattaforma e che ritornano per ottenere nuove informazioni.

5. Creare una community

Sia durante che dopo i corsi la creazione di una community permette di generare un senso di appartenenza ed è un motivo in più far tornare gli studenti sulla tua piattaforma. Forum e reti sociali sono perfette per creare una comunità che permetta di approfondire i temi dei corsi e anche di fare networking.

6. Offrire un catalogo risorse

Quando si creano corsi di formazione si può arrivare ad accumulare una grande quantità di risorse utili. Facendo attenzione a non pubblicare quelle protette da copyright, usa tutto ciò che hai a disposizione, dalle infografiche ai PDF per creare una libreria da mettere a disposizione dei corsisti e offrire una ragione in più per seguire i corsi sulla tua piattaforma elearning.