ARTICOLO DI ELEARNINGNEWS

Year 4 - number 109 Wednesday 22 april 2020

Cosa fare se il tuo corso diventa virale?

Proprio come i video, anche il tuo corso online può diventare "virale". Il successo però, si sa, può "dare alla testa". Ecco come affrontare in maniera efficace questa possibilità e come usufruire di tutti i vantaggi.

Progettazione, lavoro di squadra, ricerca dei contenuti. Queste sono solo alcuni delle sfide che, giorno dopo giorno, devono affrontare gli esperti del settore dell'**eLearning**. Se tutti questi sforzi vengono ripagati e, all'improvviso, il corso diventa "virale", come ci si comporta? Tutti i giorni, video, tweet, articoli e immagini si diffondono rapidamente online. Anche se in alcuni casi si tratta di una casualità, spesso, come succede nel caso dei **corsi online** che hanno successo, dietro i **contenuti virali** c'è sempre una buona strategia. Ecco cosa fare se il nostro corso di formazione ha la fortuna di diventare virale:

1. Avere le "infrastrutture" pronte

Se il nostro corso online ha successo, la piattaforma potrebbe essere "presa d'assalto" da possibili corsisti. Tuttavia, se il nostro servizio di hosting non è preparato per questo aumento del traffico, è possibile che il sito vada in crash. Per fortuna, negli ultimi anni, proprio per questi fenomeni, i servizi di hosting permettono una maggiore flessibilità, adattandosi ai cambi di traffico, dando l'opportunità di cambiare rapidamente il piano tariffario.

2. Comunicare con gli studenti

Quando si deve affrontare un aumento del traffico e del numero dei corsisti è piuttosto normale che possano sorgere problemi tecnici, nonostante il team sia preparato a questa evenienza. Per questo, attraverso i mezzi di comunicazione utilizzati per comunicare con gli studenti, come forum, email o chat, è preferibile avvisarli di questa "urgenza" e dei relativi eventuali problemi tecnici.

3. Battere il ferro finché è caldo

Il fatto che il corso diventi virale è un'occasione unica ed è necessario approfittarne. Questa è un'opportunità, se utilizzata saggiamente, che può evolversi e mantenersi per le settimane, i mesi e gli anni successivi. questo è un buon momento per creare nuovi contatti e avere studenti. Non è detto, infatti, che l'essere virali porti direttamente a maggiori benefici. È importante saper incoraggiare nuove persone a iscriversi al corso in oggetto (o ai prossimi), ad esempio utilizzando le reti sociali o la newsletter.

4. Non deludere le aspettative

Se il tuo corso diventa virale anche se è stato lanciato prematuramente (perchè molto richiesto dal mercato, ad esempio), attenzione. È fondamentale, infatti, che chi si iscrive al percorso di formazione, sia poi effettivamente soddisfatto del corso.

Per quanto riguarda la monetizzazione: se non riesci a fare fronte al numero di studenti che si iscrivono prevedi, eventualmente, un rimborso. Se il corso è stato lanciato prematuramente, come ipotizzato prima, pensa a prevedere un aumento del prezzo solo in seguito ad un periodo di "prova" sul mercato.

Articolo tratto da Learndash