ARTICOLO DI ELEARNINGNEWS

Year 9 - number 327 Wednesday 26 march 2025

Segnali e rimedi per corsi online che non decollano

Riconoscere i segnali per cui il vostro corso non è più appetibile al pubblico è più difficile di quanto sembri. Scopriamo insieme come fare e come porvi rimedio.

La creazione di un corso online richiede impegno, ma per garantirne il successo è necessaria una valutazione e un miglioramento continui. Se il vostro corso non funziona come previsto, è necessario identificare tempestivamente i segnali d'allarme e adottare misure correttive.

Ecco gli indicatori chiave che indicano che il vostro corso online potrebbe fallire, insieme a esempi reali e strategie scientificamente supportate per risolverli.

1. Basso numero di iscritti

La **mancanza di iscrizioni** da parte degli utenti può essere il segnale di un marketing inefficace, di un argomento del corso poco attraente o di strategie di prezzo errate.

Possibili soluzioni:

- **Rinnovare la strategia di marketing:** utilizzare la SEO per identificare argomenti e contenuti che suscitano più interesse e sfruttare il content marketing e la pubblicità a pagamento su più piattaforme per attirare il pubblico interessato al corso.
- **Usare gli annunci di retargeting**: coinvolgere nuovamente gli utenti che hanno visitato il sito ma non si sono iscritti.
- **Sfruttare i social media e il marketing via e-mail:** condividere testimonianze, storie di successo e contenuti teaser per coinvolgere i potenziali studenti.
- **Rivalutare i prezzi:** offrire sconti, prove gratuite o modelli di prezzo differenziati.
- **Collaborare con gli influencer:** collaborare con esperti del settore o influencer dei social media per aumentare la visibilità dei vostri corsi.
- **Offrire mini-corsi gratuiti:** fornire un modulo introduttivo gratuito per invogliare gli studenti a iscriversi al corso completo.
- **Ottimizzare le pagine di destinazione:** assicurarsi che le pagine dei corsi siano visivamente accattivanti e includano chiari inviti all'azione.

2. Tasso di abbandono elevato

Se gli studenti **si iscrivono ma non completano il corso**, potrebbero trovare i contenuti poco coinvolgenti, troppo impegnativi o disorganizzati.

Possibili soluzioni:

- **Migliorare la struttura del corso:** utilizzare lezioni di dimensioni ridotte, contenuti di breve durata accessibili in qualsiasi momento e in qualsiasi luogo, obiettivi chiari e un flusso logico.
- **Rendere l'apprendimento interattivo**: incorporare quiz, video, discussioni e applicazioni reali e rendere il corso accessibile su più piattaforme.
- **Migliorare il supporto agli studenti**: offrire tutoraggio, discussioni nella comunità e feedback rapidi.
- **Motivazione e incentivi:** offrite certificati, badge di avanzamento o bonus esclusivi al completamento.
- **Consentire percorsi di apprendimento flessibili**: Consentire agli studenti di scegliere percorsi di apprendimento personalizzati in base ai loro livelli di competenza.
- **Utilizzare l'intelligenza artificiale e la personalizzazione**: Implementare raccomandazioni guidate dall'intelligenza artificiale per i corsi e piani di apprendimento personalizzati.

3. Scarso impegno degli studenti

Una scarsa partecipazione alle lezioni, alle discussioni, ai quiz o ai compiti suggerisce che gli studenti non sono coinvolti attivamente nel processo di apprendimento.

Possibili soluzioni:

- **Gamificare l'esperienza di apprendimento:** introdurre classifiche, sfide e premi.
- **Incoraggiare l'apprendimento collaborativo:** utilizzare forum, discussioni tra pari e progetti di gruppo.
- **Offrire sessioni dal vivo e webinar:** coinvolgere gli studenti in discussioni in tempo reale e sessioni di domande e risposte.
- **Fornire un feedback personalizzato:** rispondere alle domande degli studenti e seguire i loro progressi per tenerli impegnati.
- **Utilizzare elementi di narrazione**: presentare i contenuti attraverso casi di studio e narrazioni coinvolgenti.
- **Integrare la realtà aumentata (AR) e la realtà virtuale (VR):** rendere l'apprendimento immersivo con le tecnologie **AR/VR**.

4. Feedback negativi e valutazioni basse

Le recensioni negative e le richieste di rimborso indicano che gli studenti non sono soddisfatti della qualità del corso o della sua erogazione.

Possibili soluzioni:

- **Cercare e analizzare attivamente il feedback:** Somministrare questionari di gradimento e leggere le recensioni per capire i problemi.
- **Aggiornare regolarmente i contenuti:** Mantenere i materiali freschi, aggiornati e in linea con le tendenze del settore.
- **Migliorare la presentazione del corso**: Migliorare le immagini, l'audio e l'organizzazione del materiale didattico.
- **Rispondere tempestivamente alle preoccupazioni degli studenti:** Dimostrare reattività ai feedback e implementare i miglioramenti.
- **Offrire garanzie di rimborso**: Ridurre l'esitazione consentendo il rimborso entro un determinato periodo.
- **Creare un'esperienza di onboarding**: Aiutare gli studenti a comprendere la struttura e le aspettative del corso fin dall'inizio.

5. Calo dei ricavi e basso ROI

La mancanza di redditività potrebbe indicare una saturazione del mercato, strategie di monetizzazione inefficaci o una scarsa fidelizzazione degli studenti.

Possibili soluzioni:

- **Esplorare modelli di monetizzazione alternativi**: offrire piani di abbonamento, contenuti premium o servizi di coaching.
- **Espandere il pubblico di riferimento**: considerare gli studenti internazionali o i programmi di formazione aziendale.
- **Creare opportunità di upselling e cross-selling**: offrire corsi avanzati o pacchetti.
- **Ottimizzare il "funnel di conversione"**: migliorare le pagine di vendita, le pagine di destinazione e i processi di pagamento.
- **Offrire sconti a tempo limitato**: incoraggiare l'urgenza per favorire le conversioni.

6. Mancanza di socialità

Se nel vostro corso manca una comunità di apprendimento attiva, gli studenti possono sentirsi isolati e meno motivati. Molte piattaforme promuovono il coinvolgimento degli studenti incoraggiando forum di discussione tra pari e attività interattive.

Possibili soluzioni:

- **Creare una community:** utilizzare le chat di gruppo per promuovere la discussione.
- **Organizzare sessioni settimanali dal vivo:** condurre webinar o sessioni di domande e risposte per stimolare il coinvolgimento.
- **Incoraggiare l'apprendimento tra pari:** assegnare progetti di gruppo o compiti basati sulla discussione.
- **Riconoscere i partecipanti attivi:** premiare gli studenti per il loro impegno e i loro contributi.

7. Contenuti obsoleti o di bassa qualità

Se il materiale del corso è obsoleto o poco approfondito, gli studenti cercheranno alternative migliori altrove.

Possibili soluzioni:

- **Controllare e aggiornare regolarmente i materiali dei corsi**: assicurare la pertinenza con gli ultimi sviluppi del settore.
- **Migliorare la qualità della produzione:** investire in strumenti audio, video e di presentazione migliori.
- **Fornire risorse didattiche aggiuntive:** includere contenuti formativi aggiuntivi sotto forma di approfondimenti, storie o casi reali connesse ai temi trattati.
- **Incorporare i contributi di esperti:** invitare relatori ospiti o professionisti del settore per avere nuovi spunti di riflessione.

Bisogna sempre ricordarsi che un corso online che fallisce non significa la fine, ma un'opportunità di miglioramento. Riconoscendo questi segnali d'allarme, implementando soluzioni reali e affidandosi a intuizioni scientifiche, è possibile rinnovare il corso, migliorare la soddisfazione degli studenti e aumentare la redditività.