

РОЗШИРЕННЯ МОЖЛИВОСТЕЙ ВИКЛАДАЧА ЗАСОБАМИ ХМАРНИХ ТЕХНОЛОГІЙ

В. О. Удовенко

м. Кривий Ріг, Криворізький національний університет
udval@mail.ru

Кожний викладач на сьогоднішній день вже є носієм деякої інформації, знань та навичок, в яких є потреба в суспільстві. Більшість викладачів продають цю інформацію лише за допомогою одного, двох посередників – ВНЗ або іншого учбового закладу, в якому вони працюють. Поки що мало хто із викладачів пропонує цю інформацію на ринку у вигляді інформаційного продукту. Для розв’язання цієї задачі на допомогу приходять хмарні технології, які вже широко використовуються тренерами MLM-компаній.

Пропонуємо один з алгоритмів розв’язання розглянутої задачі: 1) створення кетч-продукту (з англ. catch – захоплювати); 2) створення розсилки; 3) створення односторінкового сайту підписки; 4) створення фронт-продукту (з англ. front – передній); 5) створення бек-продукту (з англ. back – задній, ґрунтовний); 6) використання безкоштовних методів розкрутки сайту; 7) використання платних методів розкрутки сайту.

Згідно алгоритму спочатку для вибраної ніші створюється безкоштовна книга (кетч-продукт) на 30-100 сторінок, яку пропонується отримати на односторінковому сайті. Для безкоштовного отримання книги необхідно підписатися на безкоштовну розсилку. Людина, що підписалася на розсилку, крім безкоштовної книги отримує безкоштовну розсилку на 5–10 уроків, підвищує довіру до автора. У передостанньому та останньому листах читачеві пропонується підписатися на платний курс чи купити інфопродукт за символічну ціну (фронт-продукт). Головна мета фронт-продукту – не заробити гроші, а перевести читача у категорію платника. В кінці фронт-продукту пропонується придбати більш дорожчий продукт (бек-продукт): довгий тренінг, серію вебінарів тощо, в якому будуть глибше пророблені навички, що заявляються. Доцільно також робити низку бек-продуктів, де у кожного наступного продукту підвищується ціна та поглиблюється розгляд проблеми, й організувати післяпродажний сервіс шляхом підписки на додаткову щомісячну чи щотижневу розсилку. Такий підхід дозволить викладачам поширити їх знання та навички на більшу аудиторію, а слухачам курсів – отримати нові знання та навички.