

교육 과정 소개서.

The RED : 패스트캠퍼스 대표 신해동의 1000억의 매출을
만드는 팔리는 콘텐츠의 비밀



강의정보

강의장	온라인 강의 데스크탑, 노트북, 모바일 등
수강 기간	평생 소장
상세페이지	https://fastcampus.co.kr/biz_online_shd
강의시간	9시간 9분
문의	고객센터

강의특징

나만의 속도로	낮이나 새벽이나 내가 원하는 시간대 에 나의 스케줄대로 수강
------------	---

원하는 곳 어디서나	시간을 쪼개 먼 거리를 오가며 오프라인 강의장을 찾을 필요 없이 어디서든 수강
---------------	---

무제한 복습	무엇이든 반복적으로 학습해야 내것이 되기에 이해가 안가는 구간 몇번이고 재생
-----------	--



강의목표

- 각 스텝별 실무 과제로 시장조사부터 파이프라인 다각화까지 내 콘텐츠를 화려하게 만들어 줄 전략을 바로 적용할 수 있습니다.
- 5가지 요소별로 팔리는 콘텐츠를 만드는 방법을 학습한 후 각 요소별 제공되는 템플릿으로 빠르게 적용해 볼 수 있습니다.
- 나의 스킬과 시장의 상황을 엮어 콘텐츠 전략을 구축합니다.
- 시장에서 나의 포지션을 정의하고, 나의 노하우를 더 매력적으로 보이게 만들어 유니크한 강사가 될 수 있습니다.

강의요약

- 전략가 CEO 신해동 X 퍼스널 브랜딩 페이퍼 로지 X 실무 마케터 천수진 3명의 전문가가 모여 시장조사부터 파이프라인 다각화까지 알려드립니다.
- 내 전문성을 더욱 빛나게 해줄, 팔리는 콘텐츠 제작의 모든 노하우를 담았습니다.
- 이 강의를 통해 교육 콘텐츠를 만들어 수익화/퍼스널 브랜딩 할 수 있습니다.
- 본 강의는 오프라인 현장 강의를 녹화/편집한 온라인 강의입니다. 오프라인 강의에서 진행되었던 내용과 구성 순서 상에는 차이가 있을 수 있습니다.



강사

신해동	과목	- 패스트캠퍼스 대표 신해동의 1000억대 매출을 만드는, 팔리는 콘텐츠의 비밀
	약력	- 현) 패스트캠퍼스 대표 - 전) D3주빌리파트너스(VC) Analyst
페이퍼로지	과목	- 2주차 수업 특별출연
	약력	- 현) 와이즈라이온 KOREA, JAPAN 대표 기획 - 5권의 저서, 각 분야 베스트셀러 1위 - 17.6만 페이퍼로지 채널 운영 - 72만 시미켄 TV 기획
천수진	과목	- 3주차 수업 특별출연
	약력	- 현) 패스트캠퍼스 프로덕트마케팅팀 팀장 - 삼양사 B2C온라인마케팅 담당 - 삼성 강남 마케팅 클래스 강사



CURRICULUM

Part 0.

[OT 가이드 영상]

파트별 수강시간 00:01:38

CH01. OT 가이드 영상

01. 패스트캠퍼스 온라인 강의장 OT 영상



CURRICULUM

Part 1.

시장에서 잘 팔리는 콘텐츠의 공통점, Market

파트별 수강시간 00:18:12

CH01. 성공하는 강의를 위해 고려해야 하는 4가지

01. 성공하는 강의를 위해 고려해야 하는 4가지

CURRICULUM

Part 2.

1원칙 : Market

파트별 수강시간 01:25:47

CH01. 빠르게 끝내는 시장 리서치

01. Market : 시장 리서치를 통한 지피지기 1

02. Market : 시장 리서치를 통한 지피지기 2

CH02. 시장 규모 파악

01. 시장 리서치를 통한 시장 규모 파악 및 정리 1

02. 시장 리서치를 통한 시장 규모 파악 및 정리 2



CURRICULUM

Part 3.

2원칙 : 누구나
찾게 되는 강사가
되는 Skill

파트별 수강시간 01:45:42

CH01. 시장조사 실습 피드백
01. Market Research 실습 피드백
CH02. 시장에서 먹히는 포맷과 전략
01. 팟캐스트가 정리해본 4가지 콘텐츠 전략
02. 콘텐츠 제목 짓기
CH03. 페이퍼로지에게 배우는 잘나가는 강사의 노하우
01. 전업강사 말고 현업자
02. 유튜브 운영, 구독자가 전부다 / 오프라인 강의 전략
03. 강의료의 10%, 그리고 후기
04. 재미있는 강의, 아름다운 강의자료

CURRICULUM

Part 4.

3원칙 : 마케팅

파트별 수강시간 02:13:54

CH01. 팟캐스트 마케터에게 배우는 교육에서의 마케팅의 역할과 전략
01. 교육 시장에서의 마케팅 본질
02. 상세페이지 기획 및 제작
03. 상세페이지 성공 케이스 리뷰
04. 유료 광고 여부에 대한 판단
05. 광고를 통한 부스팅 전략
CH02. 기획안 실습 피드백
01. 기획안 실습 피드백
CH03. 콘텐츠 구성 전략
01. 상세페이지 연출 및 제작
02. 학습 포맷과 콘텐츠 및 구성 전략



CURRICULUM

Part 5.

4원칙 : 수익파이프라인 다각화

파트별 수강시간 01:53:57

CH01. 상세페이지 과제 피드백

01. 상세페이지 과제 피드백

CH02. 수익파이프라인 다각화

01. 시장 특이성 이해

02. B2C 시장에 대한 이해

03. B2B / B2G 시장에 대한 이해

CURRICULUM

Part 6.

질의응답

파트별 수강시간 01:30:10

CH01. 질의응답

01. 질의응답 모음 (1)

02. 질의응답 모음 (2)

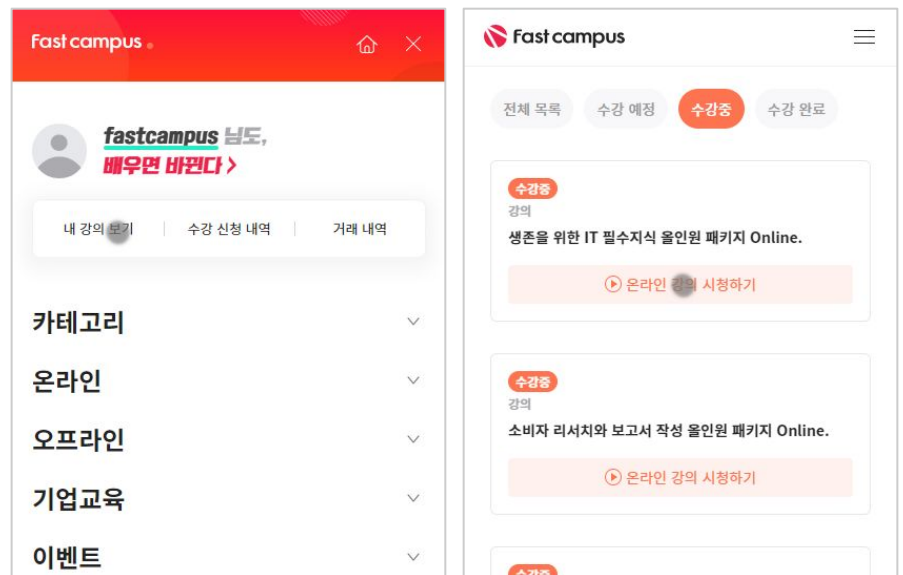


주의 사항

- 상황에 따라 사전 공지 없이 할인이 조기 마감되거나 연장될 수 있습니다.
- 패스트캠퍼스의 모든 온라인 강의는 아이디 공유를 금지하고 있으며 1개의 아이디로 여러 명이 수강하실 수 없습니다.
- 별도의 주의사항은 각 강의 상세페이지에서 확인하실 수 있습니다.

수강 방법

- 패스트캠퍼스는 크롬 브라우저에 최적화 되어있습니다.



환불 규정

- [수업 시작 전]
- 미리 제공된 콘텐츠 소비를 하지 않은 상태에서 수업 시작 전 전액 환불
- [수업 시작 후]
- - 환불금액은 정가가 아닌 실제 결제금액을 기준으로 계산됩니다.
- 수강 시작 후 환불 신청 시 하기 수업 시수를 기준으로 아래 규정에 따라 환불 가능합니다.
- * 총 수업일 1개월 이내
- : 환불요청일시 기준 수업시수 1/3 경과 전 : 수강료 2/3 환불
- : 환불요청일시 기준 수업시수 1/2 경과 전 : 수강료 1/2 환불
- : 환불요청일시 기준 수업시수 1/2 경과 후 : 환불금액 없음
- * 총 수업일 1개월 초과
- 첫 월의 환불금액(총 수업일이 1개월 이내 기준 준용) + 나머지 월의 수강료 전액을 합산한 금액 기타 환불 관련 안내
- ※ 강의별 환불규정이 상이할 수 있으므로 각 강의 상세페이지를 확인해 주세요.