교육
과정
소개서.

The RED : 패스트캠퍼스 대표 신해동의 1000억대 매출을 만드는 팔리는 콘텐츠의 비밀 2기

Fast campus



코스요약

코스명	The RED : 패스트캠퍼스 대표 신해동의 1000억대 매출을 만드는 팔리는 콘텐츠의 비밀 2기
기간	4주 | 2024.11.11(월) ~ 2024.12.02(월)
일정	월요일 19:00 ~ 22:00
장소	패스트캠퍼스 강남 강의장 (강남역 4번 출구, 미왕빌딩 1층)
준비물	필수 준비물 없음 (개인 필기를 위한 필기구 또는 랩탑을 권장드립니다)
수강료(정가)	610,000원
문의	고객센터

수강신청안내

결제가 완료된 뒤, 패스트캠퍼스 홈페이지 내 마이페이지 > 내 강의 보기를 통해 강의의 등록현황을 확인하실 수 있습니다.

결제를 완료하신 수강생 분들께는 강의에 대한 자세한 사항을 개강 일주일전, 3일전, 1일전 각각 메일과 문자를 통해 별도로 안내드립니다.



코스목표

마켓 분석부터 퍼스널 스킬 진단, 내 스킬을 매력적으로 보여주는 법까지, 1000억대 매출을 달성하면서 경험한 신해동 대표의 모든 노하우들을 직접 알려드립니다.

코스정보

전략가 CEO 신해동 X 퍼스널 브랜딩 Teddy note X 실무 마케터 천수진, 3명의 전문가가 모여 시장조사부터 파이프라인 다각화까지 알려드립니다.

강사소개



신해동

현) 패스트캠퍼스 대표
전) D3쥬빌리파트너스(VC) Analyst

"잘 팔리는 콘텐츠엔 항상
신해동 대표의 3가지 전략이 있었습니다."

저는 패스트캠퍼스의 창립멤버로 시작해, 연 매출 10억 미만부터
현재 1160억 이상의 연 매출을 가진 회사로 성장하기까지 10년을 함께
해왔습니다. 패스트캠퍼스가 10년간, 수천 개의 코스를 통해 1300억 이상
판매액을 만들어낸 노하우를 바탕으로 다양한 분야의 강의를 어떤 식으로
포지셔닝 해야 할지를 알려 드리겠습니다.

1000만 명 이상의 직장인 누구나, 직장에서 돈을 벌고 있다는 것은
나만의 전문성과 노하우를 가지고 있다는 의미입니다.
그 전문성을 어떻게 바라보고 콘텐츠 기획을 하느냐에 따라 대중이 원하는 강의가
되기도 하고, 누구도 보지 않는 콘텐츠로 사장되기도 합니다.

누구나 자신의 전문성으로 대중에게 이로운 콘텐츠를 만들 수 있도록 하기 위해
이번 강의를 준비했습니다.



커리큘럼

Part 1 시장에서 잘 팔리는 콘텐츠의 공통점

01. 성공하는 콘텐츠의 5대 요소
- Market : 시장 리서치를 통한 지피지기
- Skill : 내 전문성과 기술의 생애주기에 대한 이해
- Format : 오프라인부터 온라인까지 포맷별 성공 방정식과 가격 전략
- Personal Branding : 성공하는 연사와 실패하는 연사의 차이
- Marketing : 마케팅의 역할과 전략

02. Market Research :시장에서 먹히는 콘텐츠는 무엇인가?
- 시장 리서치를 통한 시장 규모에 대한 파악
- 10가지 질문을 통해 시장 리서치 내용 정리하기
- 시장별 강의 기획 방식 대응 전략
- 케이스 공유 - 3개

03. 나를 어떻게 드러낼 것인가?
- 내가 남들보다 잘하는 것: 우리가 강사 섭외할 때 고려하는 요소들
- 시장의 흐름과 나의 장점 합치기

Part 2 누구나 찾게 되는 강사가 되는 법

01. Skill : 내 전문성에 대한 냉정한 진단과 판단
- 시장 리서치를 통한 내 전문성의 생애주기 파악하기
- 생애주기 파악을 통한 내 강의 제목 짓기
- 강의 제목 도출에서 절대 하지 말아야할 5가지
- 커리큘럼 구성 전략과 Best 케이스 공유
- 케이스 공유 - 3개

02. Personal Branding : 성공하는 연사와 실패하는 연사의 차이
- 내 전문성을 콘텐츠화 하기
- Tech / AI 시장에서의 퍼스널 브랜딩
- 디자인 / 업무생산성 시장에서의 퍼스널 브랜딩
- 퍼스널 브랜딩의 한계
- 케이스 공유 - 3개



커리큘럼

Part 3 매출의 격차를 만드는 마케팅 스킬

01. Marketing : 교육에서의 마케팅의 역할과 전략
- 상세페이지 기획 및 제작
- 상세페이지 성공 케이스 리뷰
- 유료 광고를 통한 홍보 여부에 대한 판단과 장단점 리뷰
- 유료 광고를 통한 강의 부스팅 전략과 크리에이티브 제작 (1)
- 유료 광고를 통한 강의 부스팅 전략과 크리에이티브 제작 (2)
- 마케팅 성공 케이스 공유

02. Format : 오프라인부터 온라인까지 포맷별 성공 방정식과 가격 전략
- 강의 포맷의 4가지 종류 (온라인 / 오프라인 / 라이브 / 코칭)
- 개방형 시장과 폐쇄형 시장에 대해 이해하기
- 나의 전문성에 기반한 포맷 의사결정과 장단점 리뷰
- 케이스 공유 - 3개

Part 4 수익 파이프라인 다각화하기

01. 시장 구성과 수익 파이프라인 확대
- 글로벌 케이스로 살펴보는 교육 플랫폼 vs 교육 스튜디오 비즈니스
- B2C 교육시장과 B2B 교육 시장에 대한 이해
- 유튜브 시대 한국에서의 생존 전략과 수익 파이프라인 확대 방법



수강환경

패스트캠퍼스 강남강의장

서울시 강남구 강남대로 364 미왕빌딩 10층



❖ 강의에 따라 강의장이 변경될 수 있습니다.