

소셜스쿨 북클럽 #107 ('24/4/21)

나는 이 커뮤니티로  
연봉 1억이 되었다

이태원쌤

leetaewon@getsocial.kr

나는 이 커뮤니티로

**연봉 1억이 되었다**

박소정 · 박서인  
지음

당신을 위한  
무자본  
창업 노트

잘 나가는 사람의  
남다른 커뮤니티 수익화 비결

구매자 이벤트  
『저자 무료 공부방 초대권』

RISE



## 1. 저자 박소정, 박서인

- 무자본 지식창업, 부동산 투자, 브랜딩, 마케팅
- 책쓰기, 블로그 마케팅, 카페 활성화, 1인 창업

## 2. 도서 소개

- 오픈채팅방을 중심으로 수익화 하는 노하우 제공
- 실제 경험을 바탕으로 하는 사례 제시
- 수익화 핵심 : 오픈채팅방 + 블로그 + 전자책

# 목차

1. 나는 집에서 **월 천만 원** 버는 엄마가 되기로 했다
2. **오픈채팅방 수익화**로 현금흐름을 만들어라
3. 수익화를 위한 **전자책**을 만들어라
4. **브랜드 블로그** 개설과 운영
5. **강의**로 하나로 수익화하는 방법
6. 강의 홍보와 **모객** 노하우
7. **Zoom 활용**으로 온라인 수익화 만들기
8. 나만의 **콘텐츠 비즈니스 모델** 설계와 브랜딩

# I. 나는 집에서 월 천만 원 버는 엄마가 되기로 했다



1. 벼랑 끝에 선 엄마
2. 나답게 돈 벌기로 했다
3. 스마트폰으로 돈이 벌린다고?
4. 나는 블로그에 일기만 썼다
5. 만나는 사람을 바꿔라

# 01. 벼랑 끝에 선 엄마



1. 워킹맘이 힘들어 퇴사
2. 디저트 카페 창업
3. 1년 반만에 4억원을 까먹음

# 02. 나답게 돈 벌기로 했다



## 1. 매일 11시에 온라인 공부방

- 온라인 수익화, 가계부, 자기계발, 육아 등
- 매주 1회 강의, 1년간 매출 8천만원

## 2. 비즈니스 본격화

- 커뮤니티를 활용한 온라인 수익화
- 기존 사업자 폐업

# 03. 스마트폰으로 돈이 벌린다고?



## 1. 온라인 교육시장

- 코로나로 인해 모든 교육시장이 온라인화됨
- 강의 시장이 스마트폰 위주로 돌아감

## 2. 오픈채팅 활성화

- 소통이 유용해지게 됨
- 수익화 활성화까지 가능해짐

# 04. 나는 블로그에 일기만 썼다



1. 블로그를 비즈니스에 활용하자!
2. 브랜드 블로그
3. III장에서 다룸



# 05. 만나는 사람을 바꿔라



## 1. 만나는 사람이 누구인가?

- "가장 많은 시간을 함께 보내는 다섯 사람의 평균 모습이 바로 당신이다"
- "성공하기 위해서는 만나는 사람을 바꿔라"

## 2. 콘텐츠 생산자가 되어라

- 많은 사람들이 하루하루의 과정을 콘텐츠화 하고 지식으로 내보내기 위해 노력하고 있다
- '생산자'로서 할 일이 너무나 많다. 소비자에서 생산자로 관점을 바꿔라

# II. 오픈채팅방 수익화로 현금흐름을 만들어라



1. 오픈채팅방으로 돈 버는 사람들
2. 사람을 모으면 뭐든지 팔 수 있다
3. 수익화 오픈채팅방 로드맵
4. 오픈채팅방 개설과 콘셉트
5. 오픈채팅방 운영과 공지
6. 오픈채팅방 멤버 관리 방법
7. 오픈채팅방 이벤트 기획 방법
8. 오픈채팅방 찐팬 만들기

# 01. 오픈채팅방으로 돈 버는 사람들



## 1. 무료 강의로 시작

- 매주 화·목 저녁 9시 진행
- 더 필요하다면 심화 강의 수강

## 2. 강의 접수 및 마감

- 매주 화·목 오전 10시에 강의 접수
- 30분 만에 400명 신청 마감

# 02. 사람을 모으면 뭐든지 팔 수 있다



## 1. 공동구매로 확장

- 일상속 성과
- 돈버는 부업
- 운동 챌린지
- 반려동물용품

## 2. 중요한 것은

- 퀄리티
- 신뢰

# 03. 수익화 오픈채팅방 로드맵



## 1. 블로그 포스팅 활용

- 오픈채팅방 링크 안내
- 오픈채팅방에서 무료 전자책 배포

## 2. 블로그의 목적

- 전자책 무료 제공 안내
- 더 필요한 정보는 채팅방

## 3. 로드맵 3단계

- 블로그 : 글로써 안내
- 전자책 : 무료로 제공
- 오픈채팅방 : 소통 장소

# 04. 오픈채팅방 개설과 콘셉트



## 1. 개설 설정

- 닉네임 가능하게, 검색 가능하도록

## 2. 콘셉트별 오픈채팅방 운영

- 콘셉트별 N개 운영하여 수익화

## 3. 챌린지 형태의 강의

- 주입식 보다 효과적
- 100% 환급형 챌린지 진행

## 4. 파트너와 협업하는 방법으로 확장

# 05. 오픈채팅방 운영과 공지



## 잘되는 오픈채팅방의 공지 방법

### 1. 방의 운영 목적과 어떻게 운영되는지 알려준다

### 2. 홍보를 잘 관리하자

- 홍보를 위해 들어온 사람들이 많으므로, 홍보 가능한 요일과 시간대를 알려준다
- 홍보를 위해서 지켜야 할 사항을 명확히 한다 (중복 홍보 불가, 줌·오픈채팅방 링크 불가 등)
- 불가능한 홍보 내용을 알려준다 (주식, 코인, 정치적, 종교적 내용 불가 등).

### 3. 운영자 연락처 남기기

- 운영자와 직접 상담이 가능한 카카오톡 채널 안내와 연락처를 공지한다.
- 운영자의 브랜딩 스토리를 블로그에 포스팅하고 링크를 건다.

### 4. 과정 안내 남기기

- 정규 과정과 멤버십 신청 방법을 안내한다.
- 지금까지 운영해온 무료 특강과 앞으로 진행 예정인 무료 특강 리스트를 올린다.
- 후기 남기는 방법을 알려준다.
- 현재 운영 중인 다수의 오픈채팅방 링크를 건다.
- SNS 채널 링크를 알려준다 (인스타그램, 유튜브, 네이버 카페 등),

### 5. 오픈채팅방의 공지는 수시로 업데이트한다.

# 06. 오픈채팅방 멤버 관리 방법



## 1. 프로필 설정 방법

- 카카오톡 기본 프로필 (실명으로 운영)

## 2. 부방장 선임

- 200명 초과시 부방장 필요 : 5명까지 가능
- 부방장의 역할 : 멤버들의 질문에 답변

## 3. 가리기와 내보내기

- 한 두번은 가리기
- 이유를 알려준 후 내보내기
- 나중에 요청시 '내보내기 해제' 하면 됨



# 07. 오픈채팅방 이벤트 기획 방법



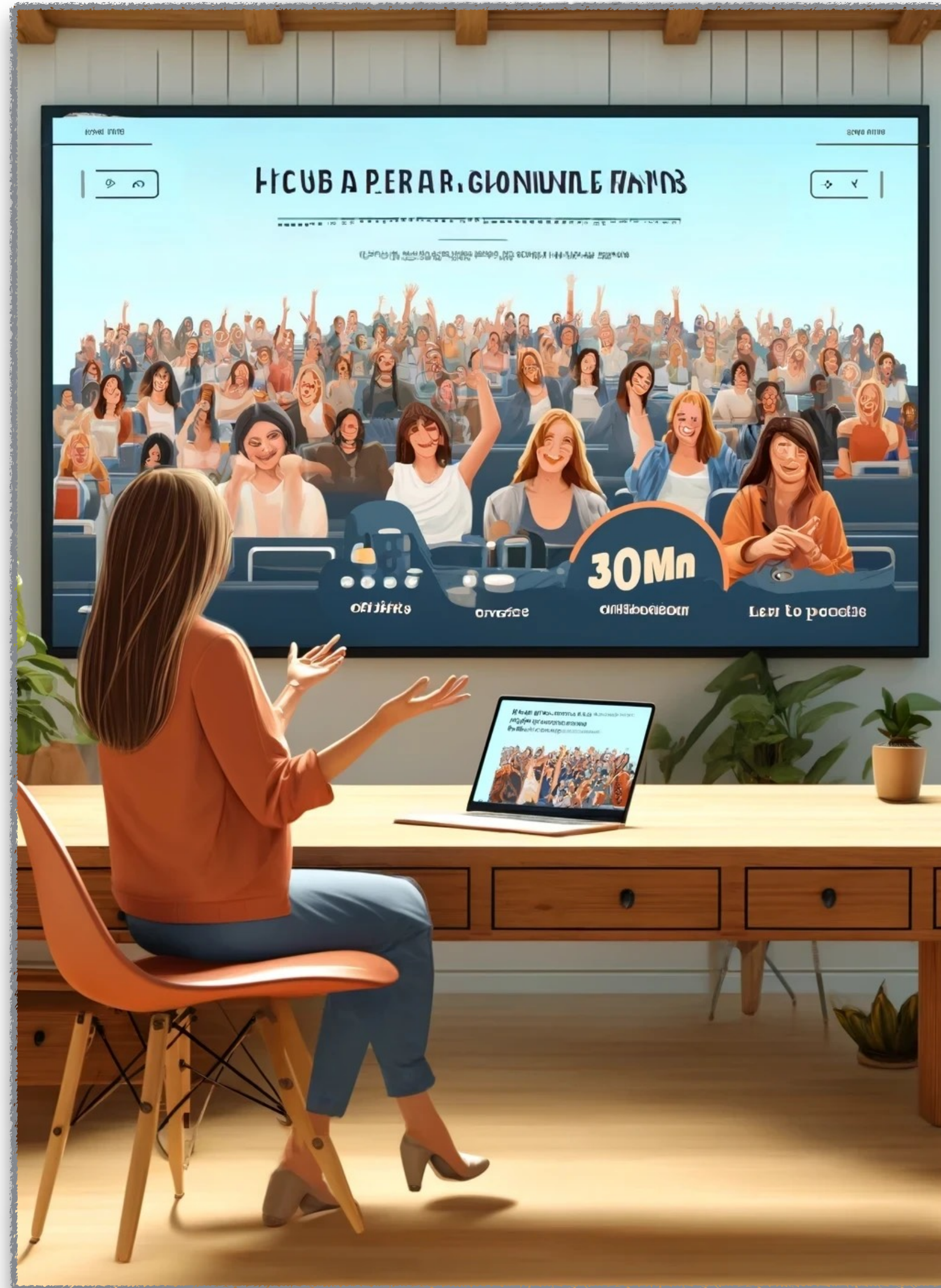
## 1. 과정을 공유하라

- 명분이 생겨서 거부감이 없다

## 2. 오프라인으로 직접 만나라

- 한 달에 한 번 정도 티타임도 좋다

# 08. 오픈채팅방 찐팬 만들기



## 1. 과정을 공유하면서 공감

- 강의 런칭 배경
- 강의 후 안내 과정
- 방장의 강의 런칭 과정

## 2. 강의 런칭 경험

- 5개월 동안 21개의 강의 런칭 경험
- 300명씩, 30분 만에 마감

# III. 수익화를 위한 전자책을 만들어라



1. 잘 팔리는 전자책은 따로 있다
2. 돈 되는 전자책 콘셉트 잡기
3. 하루 만에 제목과 목차 만들기
4. 챗 GPT로 단시간에 전자책 완성하기
5. 눈길을 사로잡는 표지, 잘 팔리는 상세페이지 만들기
6. 전자책 플랫폼을 활용해 자동화 수익 만들기

# 01. 잘 팔리는 전자책은 따로 있다



## 1. 무료 전자책

- 입장 특전, 강의 후기 감사
- 무료 전자책을 많이 배포할수록 고객들의 반응률이 높아짐

## 2. 유료 전자책

- 목적 명확하게 하자
- 브랜딩
  - ISBN 발급받고(유페이퍼, 부크크)
  - 인터넷 서점에 등록·판매
- 수익화
  - 크몽, 클래스101, 탈잉, 와디즈, 텀블벅 등

## 3. 잘 팔리는 주제

- 돈, 부자, 수익, 건강, 뷰티

## 4. 염두에 둘 질문

- 누구를 위한 것인가?
- 왜 구매할까?
- 고민을 해결하고, 즉각 실행할 수 있는가?

## 5. 고객이 궁금해하는 것을 직접적으로 해결해줘야 한다

## 6. 그리고 또 중요한 부분

- 제목 : 직접적으로
- 표지 : 무료 보다는 전문가에게 의뢰
- 가격 : 처음에는 저가로 진행
- 후기를 관리하라
- 상세 페이지 : 내가 이책을 왜 집필했는지, 고객의 어떤 문제를 해결해줄 수 있는지
- 나 자신을 브랜딩하라 : 가장 중요함

# 02. 돈 되는 전자책 콘셉트 잡기



## 1. 고객에게 이익을 주는 콘셉

- “고객의 관심사”와
- “나의 경험과 재능”의 교집합

## 2. 문제 해결이 중요

- 두루뭉술한 내용이 아니라,
- 그들의 고민에 대해 나만의 해결책을 제시할 수 있는 주제와 내용

## 3. 경쟁도서 살펴보기

- 제목과 목차, 리뷰 반응

# 03. 하루 만에 제목과 목차 만들기



## 1. 책 제목에 포함될 것

- 책의 콘셉트와 방향성
- 고객의 베니핏(Benefit)

## 2. 나의 키워드 만들기

- 다른 책들(유사도서)의 책 제목을 살펴보자.
- 특히 잘 팔리는 책의 제목을 살짝 비틀어서 만들기

## 3. 유사도서 참고하기

- 유사도서의 목차 살펴보고 아이디어를 나에게 맞게 바꾸기
- 여러 권의 다양한 책을 참고하여 다양한 목차를 만들 수 있다
- 목차는 최소 5배 이상으로 넉넉하게 뽑아낸다

# 04. 챗 GPT로 단시간에 전자책 완성하기

## 1. 프롬프트 (1단계)

- 나는 <1인 기업의 고객 모집의 어려움>이라는 문제를 가지고 있는 사람들을 모을 수 있는 리드 마그넷을 고려하고 있습니다.
- 대상은 깊은 고민 <모객>, <전환>, <성과>를 느끼고 있는 사람들로, <고객모집의 어려움>을 해소하고 싶어 합니다.
- 그들이 관심을 가지고 곧 필요하다고 생각할 리드 마그넷의 내용과 네이밍 아이디어를 10개 생각해주세요.

## 2. 프롬프트 (2단계)

- <1인 기업의 고객 모집의 어려움>을 해결하고 싶은 <모객의 어려움>에 지친 사람을 모으기 위한 리드 마그넷으로 <단골고객을 만드는 '멤버십프로그램' 설계하기>를 결정했습니다.
- 각 장에서 전달하는 내용과 핵심 메시지를 이 eBook 챕터로 간략하게 작성해주세요.

## 3. 프롬프트 (3단계)

- 리드 마그넷 <1인 기업의 고객 모집의 어려움>의 장은 아래에서 결정되었습니다.
- 챕터 구성

- <서론: 멤버십 프로그램의 중요성>
- <타겟 고객 이해하기>
- <멤버십 모델의 종류>
- <가치 제공: 멤버십의 핵심>
- <멤버십의 가격 책정>
- <프로모션과 마케팅>
- <운영과 관리>
- <데이터 분석으로 성과 측정하기>
- <케이스 스터디>
- <결론: 당신의 멤버십 프로그램 시작하기>

## 4. 본문 작성하기

- 먼저 제1장 <서론: 멤버십 프로그램의 중요성>의 본문을 작성해주세요.
- 문장은 비전문가도 이해하기 쉽고, 구체적인 사례를 포함한 설명문으로 만들어주세요.
- 문체는 친근하면서도 성실한 느낌이어야 합니다.



## 1. 동기부여가 중요

- 내(저자)가 이 전자책을 쓴 이유를 소개 하면서
- 고객이 내 전자책을 읽었을 때 '나도 할 수 있다'라는 동기부여가 일어나 구매하게 만드는 전략이
- 상세페이지에 들어있어야 한다



# 06. 전자책 플랫폼을 활용해 자동화 수익 만들기



## 1. 다양한 플랫폼 활용하기

- 크몽
- 유페이퍼
- 텀블벅
- 와디즈 등

## 2. 효과를 극대화할 수 있는 플랫폼 선정

# IV. 브랜드 블로그 개설과 운영



1. 브랜드 블로그란 무엇인가?
2. 기억되는 블로그 명, 브랜드 닉네임 만들기
3. 키워드 추출과 상위노출 글쓰기
4. 브랜딩 글쓰기
5. 최적화 블로그 만들기
6. 블로그 섬네일 만들기
7. 고객 DB를 모으는 구글 폼 만들기
8. 포스팅 하나로 강의, 오픈채팅방 연계하기

# 01. 브랜드 블로그란 무엇인가?



## 1. 블로그가 중요하다

- 오픈채팅방 수익화를 위해

## 2. 무자본 지식창업 3종

- 블로그 + 오픈채팅방 + 전자책

## 3. 브랜딩 블로그

- 나와 상품도 홍보
- 고객과의 신뢰를 형성하는 초석

# 02. 기억되는 블로그 명, 브랜드 닉네임 만들기



## 1. 일단 시작하기

- 네이밍이 어려우면 일단 시작하라
- 나중에 언제든지 변경할 수 있음

## 2. 상표권 검색하기

- 검색엔진에서 검색해 보기
- 키프리스에서 상표권도 확인하기

# 03. 키워드 추출과 상위노출 글쓰기



## 1. 블로그 운영의 목적

- '검색 상위 노출'

## 2. 사진 활용 노하우

- 최소 7장 이상 포함
- 파노라마 형태로 노출된다

# 04. 브랜딩 글쓰기



## 1. 브랜딩 글쓰기의 최종 목적

- 전환, 수익 창출

## 2. 마케팅 퍼널을 만들라

- 자기소개 글 : 공지사항에서 보여줄 것

- 내가 누구이고 어떤 일을 하며
- 어떤 결과를 냈는지

- 가치입증 글 : 성과를 보여줘라

- 나의 성과 및 고객의 성과

- 상세페이지 글 :

- 판매 강의 설명, 베네핏 및 성과
- 왜 필요한지 설명, 구매 유도

# 05. 최적화 블로그 만들기



## 1. 블로그 지수에 영향을 미치는 요인

- 최신성, 인기성, 정보성

## 2. 블로그 지수

- 상위노출에 영향을 미침

# 06. 블로그 섬네일 만들기



## 1. 지식창업가의 섬네일

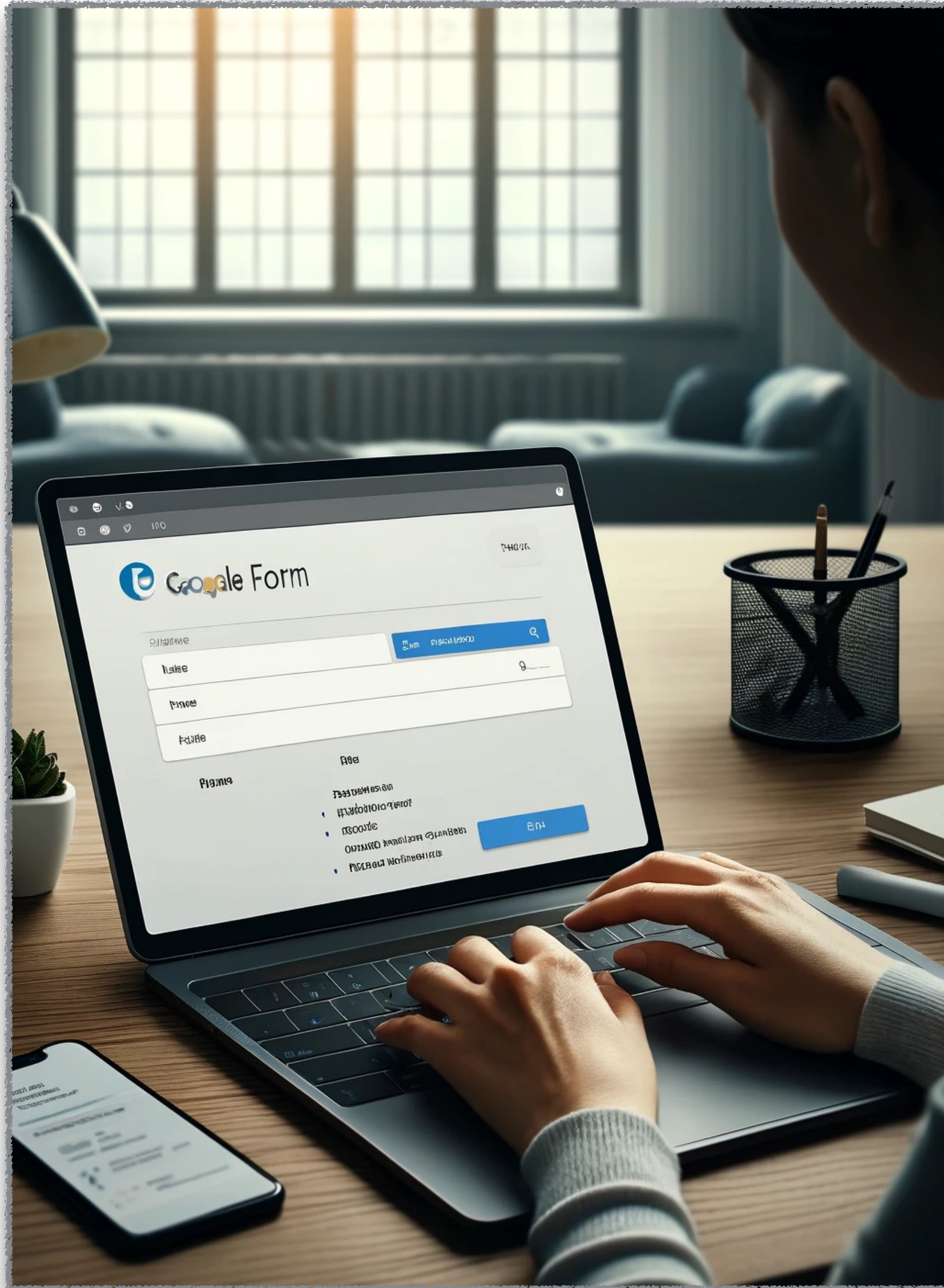
- 텍스트가 포함된 섬네일이 중요

## 2. 1080x1080 픽셀로

- 인스타그램에서도 함께 사용 가능



# 07. 고객 DB를 모으는 구글 폼 만들기



## 1. 우선 공지부터 하기

- 강의하기로 결심했다면 우선 공지부터
- 언제, 어디서, 어떤 주제의 강의를 하겠다고 블로그 포스팅하기

## 2. 구글 폼 작성하도록 하기

- 사람들을 오픈채팅방으로 유입시킨 후
- 오픈채팅방 공지나 방장봇을 통해서
- 구글 폼을 작성하게 할 수도 있다

# 08. 포스팅 하나로 강의, 오픈채팅방 연계하기



## 1. 처음에는 무료특강부터 시작하기

- 무료로 듣기 때문에 사람들이 부담 없이 신청할 수 있고
- 많은 사람에게 내가 어떤 사람인지 신뢰감을 줄 수 있다

## 2. 강의 기획시 미리 설계하고 포스팅하기

- 무료 특강 주제, 특강을 할 때 줄 오퍼(선물),
- 유료 정규강의 주제와 커리큘럼, 수강료'

## 3. 노출이 중요

- 사람들이 관심을 가지고 많이 신청하는 것이 중요
- 검색 노출을 통해서 사람들에게 노출
- 잠재고객들이 모여있는 오픈채팅방에 나의 포스팅을 공유

## 4. 오픈채팅방 공지

- 신규 멤버가 들어올 때 방장봇 알림을 통해서 무료 특강 노출
- 수시로 노출되고, 사람들이 신청할 수 있도록 한다

# V. 강의로 하나로 수익화하는 방법



1. 일타 강사 섭외 노하우
2. 인기 있는 강의, 강사 찾는 방법
3. 거절할 수 없는 제안하는 방법
4. 돈 버는 유료 강의 기획법
5. 수요층의 상품 판매 믹싱법
6. 특강, 정규 강의 상품별 배치
7. 잘 팔리는 강의 기획법

# 01. 일타 강사 섭외 노하우



## 1. 최근 출간 작가를 섭외하자

- 최근 책 출간한 작가님들은 홍보가 필요함

## 2. 원원

- 작가에게는 체험단, 서평이 필요
- 커뮤니티에는 훌륭하게 강의할 강사님이 필요

## 3. 강사비용 없이 진행하기

- 서평단 꾸려주고, 진정성이 담긴 후기 준비
- 강사비용 대신 서평단과 후기로 거래

# 02. 인기 있는 강의, 강사 찾는 방법



## 1. 오픈채팅방의 성격을 파악하라

- 구성원의 성격에 따라 다르다

## 2. 고객이 원하는 강의를 직접 물어봐라

- 고객이 원하는 강의를 런칭 전 조사

- 2주에 한 번씩 설문지로 조사

- 만족도 제고

- 수강생 만족도 올라감

- 고객이 원하는 강의를 런칭

- 함께 실행하는 분위기를 만들면

- 강사님 만족도 올라감 : 수익화 가능

- 선물 제공

- 대답해주는 수강생들에게 아아 선물을 함께 전달

- 대부분의 수강생이 기꺼이 설문조사에 응해주었다

## 3. 시의성에 맞는 강의를 진행하라

# 03. 거절할 수 없는 제안하는 방법



## 1. 상대방의 입장에서 제안하라

- 내가 아닌 상대를 위한 협상을 하라
- 내가 30%만 가질 수 있으면 그 사업에 동의

## 2. '거절할 수 없는 제안' 실행하기

- 나에게 30% 이득이면 '고(Go)'를 외친다
- 상대방에게 도움되는 제안을 하나씩 만들고 실행
- 당신의 사업은 나날이 단계적으로 커질 것

## 3. 중요한 것은 함께 성장하기

- 몇 % 숫자도 중요하지만
- 상대방에게 매력적인 제안을 하면서 일을 만들어 나가야 성장할 수 있다.

# 04. 돈 버는 유료 강의 기획법

## 1. 무료부터 시작 : 모든 판매의 1단계는 신뢰부터 시작

- 내가 믿을 수 있는 사람이며, 믿고 싶은 사람이라는 걸 알리기 위해 '무료 → 저가 → 중가 → 고가' 순으로 판매
- 세상에 공짜를 싫어하는 사람은 없다. 고객은 뭔가를 무료로 받기만 해도 좋아한다

## 2. '무료'가 가치있다면 더 효과적

- 더 자세히 알아보고자 관심 단계를 넘어 호기심이 생기고
- 알면 알수록 의문이 생기면서 더 상세히 알고 싶어 한다

## 3. 고객은 저가 상품 단계에서 나를 더 궁금해할 것이다

- 이것이 '저가' 상품이다. 상품을 저렴한 금액에 맞춰 나라는 사람(또는 브랜드)을 접하는 기회의 끈을 연결한 것이다
- 그러면 '중가', '고가'의 상품을 전략적으로 판매하면 된다. 우리가 잘 모르는 사람을 알아가는 과정도 같다.

- 처음엔 관심 있는 정도였지만, 점점 알아갈수록 '찐'이라는 생각이 들면 '내 사람'이라고 확신한다

## 4. 신뢰를 점점 쌓아갈 수 있다

- 저가의 경우 노출이 많아지고 '무료 → 저가 → 중가 → 고가'로 이어갈 수 있음
- 관심에서 의문의 단계를 거쳐 상품을 확인하면 고가의 상품 구매는 물론 신뢰가 형성되어 찐고객을 얻을 수 있다

## 5. 매주 무료특강 제공

- 매주 화·목요일 저녁 9시라는 시간 약속과 함께, 매주 접촉하며 신뢰감을 쌓아가고, 성실이라는 색깔 속에서 무료 강의(가치 있는 유료급 강의)를 전달한다.
- 무료 강의를 들은 수강생 중에 더 효율적으로 공부하고 싶은 사람들만 유료 강의로 이어진다

# 05. 수요층의 상품 판매 믹싱법



1. **고객의 니즈와 결합하여 강의 상품을 만들라**
  - 단순 강의를 아니라, 고객의 니즈에 맞춘 전략과 기획이 필요
2. **1년 자유 질문권 제공**
  - 초급, 중급 수강생들에게는 마음 편히 질문할 곳이 필요하다
  - 이런 부분은 강의를 런칭할 때 '1년 자유 질문권'을 넣어주면 좋다
3. **평생 질문권 제공**
  - 무인 아이스크림 상권'에 대한 평생 질문권을 고객에게 제공했다
  - 아이스크림 가게를 창업할 때 꼭 필요한 각종 양식과 소책자도 주는 등, '다 퍼주는 전략'으로 고객의 니즈를 맞춰갔다.
4. **고객의 관점에서 고민하라**
  - 매번 같은 방법으로 진행하는 유료 강의를 아닌
  - 늘 고객의 관점에서 고민하며 필요한 것을 질문해서
  - 고객이 원하는 강의를 런칭하면 된다.



# 06. 특강, 정규 강의 상품별 배치



## 1. “내가 이끌어줄게” 식의 ‘먹살형 강의’

- 요즘 부쩍 잘 팔리는 강의
- ‘일회성 특강’보다 8주 완성, 10주 완성과 같은 ‘마스터 과정 강의’가 잘 팔림
- 고객들로서는 ‘특강 한 번만 듣고 성과 내기는 힘들다’란 생각이 압도적
- 이런 생각이라면 아무리 저렴해도 잘 사지 않는다

## 2. “내가 도와줄게” 버전

- 초보가 많이 있는 오픈채팅방에서 가장 좋다
- 특수 물건처럼 전문가의 손길이 100% 필요한 경우에는 앞에서 이끌어주고 뒤에서 챙겨주는 분이 있어야 확실히 시스템대로 돌아가는 느낌이다

## 3. 성과를 낼 수 있어야 한다

- 강의 가격보다는 수강생들과 함께 성과를 낼 수 있는 집단인지 확인할 것
- 가격과 상관없이 수강생들이 강사님을 얼마나 믿느냐에 의해 판매가 일어난다

## 4. 가격보다 중요한 것

- 커뮤니티에 신뢰가 얼마나 많이 쌓였는지에 따라 커뮤니티의 성패가 달려있다
- 가격은 다음 문제

# 07. 잘 팔리는 강의 기획법



1. 팔리지 않는 강의는 기획 단계부터 잘못된 것
2. 첫 번째 방법 : 큰그림 제공
  - “이 강의를 듣고 나면, 나도 그렇게 될 수 있겠다”
3. 두 번째 방법 : 손해 알려주기
  - “이 강의를 듣지 않으면 이러한 점들이 손해다”

# VI. 강의 홍보와 모객 노하우



1. 30분 만에 강의 마감하는 노하우
2. 강의 후기 유도과 활용법
3. 오픈채팅방에서 연계, 검색법
4. 타깃이 모여있는 곳을 찾아라
5. 타 플랫폼에서 모객하는 방법

# 01. 30분 만에 강의 마감하는 노하우

## 1. 첫째, 노하우를 다 알려줬다

- 무료 강의여도 삶의 인사이트나 현실에서 적용 가능한 실용적인 내용 등, 제대로 된 정보를 전달했다.
- 유료급 강의를 무료로 해줄 정도로 강의의 본질에 충실했다.

## 2. 둘째, 원하는 대상을 파악했다

- 내 강의를 원하는 대상에게 ‘필요한 내용’만 전달했다. 묻지 않는 내용은 다루지 않았다.
- 나는 그들이 원하는 내용의 콘텐츠만 강의했으며, 원하지 않는 내용은 강의하지 않았다.

## 3. 셋째, 기다리게 하는 전략을 적용했다.

- 정해놓은 마감’과 ‘기다리게 하는 전략’으로 3백 명 인원수가 마감되면 다음을 기다리게 했다.

## 4. 넷째, 늘 새로운 강의만 진행했다.

- 현재 일어나는 트렌드와 시의성을 반영했으며, 사회적 이슈도 활용했다
- 늘 새롭고 시의성에 맞는 내용의 강의를 기획했다.

## 5. 다섯째, 무료로 맛보게 했다

- 마트에서 만두를 팔 때도 ‘만두 사세요’라고 외치는 것보다 먼저 시식하게 하고 판매를 유도하는 것이 효과적
- 강의도 수강생들이 먼저 무료로 듣고, 믿음이 생긴 후 구매해도 판매에는 큰 문제가 없다.
- 오히려 고퀄리티 강의를 들은 수강생들은 구매 전환이 더 잘 일어난다

# 02. 강의 후기 유도와 활용법

## 1. 후기에는 보상을 제공하라

- 아무 대가 없는 후기는 안 된다. 소중한 후기의 보상을 꼭 해야 한다
- 강의를 잘한 것은 물론 그 보상이 좋을수록 더욱 많은 사람의 후기를 볼 수 있다

## 2. 후기 기록을 활용하라

- 다음 강의를 진행할 때 성과로 활용하거나 광고로 사용할 수 있다
- 큰 보상을 함으로써 최대한 많은 사람의 찐후기를 받을 수 있도록 해야 한다

## 3. 후기 작성 가이드를 공지하라

- 후기 이벤트 당첨 기준, 후기 작성 마감일, 후기 작성 후 혜택, 발송일까지 명확하게 안내

## 4. 많은 후기 필요

- 처음 시작하는 강사일수록 다양하고 많은 후기가 필요하다
- 최대한 많이 후기를 받으면서 자신의 좋은 후기를 점점 쌓아가라

# 03. 오픈채팅방에서 연계, 검색법



## 1. 검색하기

- 관심 분야 키워드를 검색하여 확인
- 내 콘텐츠와 연계하거나 비즈니스 가능한 부분은 무엇인지 살펴보라

## 2. 채팅방에 입장하면 할 일

- 꼭 공지 사항을 확인하라

# 04. 타깃이 모여있는 곳을 찾아라



## 1. 가장 중요한 것은 '타깃 설정'

- 강의 진행 전 '타깃 설정'이 필요  
즉 내 강의를 듣는 주된 대상을 확인해야 함
- 타깃 설정이 부족하면 아무리 강의를 잘했어도  
구매 전환이 이어지지 않는다
- 높은 구매 전환을 위해서는 타깃층과 강의를 듣  
는 대상이 같아야 한다

## 2. 협업하기

- 네이버 카페를 검색해서 타깃이 같은 곳 찾기
- 협업 제안서를 통해 실무를 같이 진행하기

# 05. 타 플랫폼에서 모객하는 방법

## 1. 수익화 가능 요건

- '블로그+오픈채팅방+전자책' 세 가지
- 무료 강의 후 유료로 전환하면서 수익화 가능

## 2. 전자책 무료 배포

- 블로그에 전자책 무료 배포 공지
- 전자책을 받으려면 오픈채팅방에 입장하면 된다고 공지

## 3. 오픈채팅방에서 소통하기

- 전자책을 받기 위해 오픈채팅방에 모인 멤버들과 소통하고, 믿음과 신뢰를 쌓아가며 강의 안내
- 전자책의 퀄리티가 뛰어나수록 오픈채팅방의 인원수도, 강의 판매 글도 늘어난다

## 4. 다른 오픈채팅방에서 홍보하기

- 홍보가 가능한 오픈채팅방은 공지에 작성되어 있으니, 반드시 공지글을 확인하고 홍보해야 한다
- 오픈채팅방에 글을 쓸 때는 내 블로그의 글을 삽입하고, 내가 줄 수 있는 전자책도 함께 홍보한다
- 간결하게 '이 블로그를 클릭하면 이런 정보를 준다'라는 핵심 요약만 안내하면 된다
- 이런 홍보를 자주 하는 것에 성패가 달려있다



# VII. 줌 활용으로 온라인 수익화 만들기



1. 줌 강의 시작하기
2. 줌 강의 개설하기
3. 다양한 줌 기능 활용하기
4. 줌 설정과 돌발 사고 대응하기
5. 줌 강의 전 체크리스트
6. 줌 강의 후 할 일
7. 강의 영상 판매로 자동화 수익 만들기
8. 매출 3배 높이는 카드 결제 방법

# 03. 다양한 줌 기능 활용하기

## 1. ‘소리가 안들린다고 하면’

- 다시 나갔다가 입장할 때 ‘오디오 설정’이 뜨면 ‘인터넷 오디오 사용하기’ 선택

## 2. 중간중간 ‘전체 음소거’를 해준다

- 지인들 2~3명에게 공동호스트 권한을 주어서 음소거를 맡기고, 강의에 집중하기

## 3. VOD 제공

- 참여하지 못한 사람들에게 VOD로 제공할 수 있다
- 유튜브 채널에 일부 공개로 업로드해서 일정 기간동안 유튜브 강의 링크를 전달하는 것이 좋다
- 공개기간 설정은 1주일~10일 지정, 강의의 가치를 높이고, ‘그 기간 내에 꼭 봐야겠다’는 동기 부여

## 4. 오디오만 따로 추출해서 활용하기

- 이것을 텍스트로 변환해서 책 출간할 때 활용
- 팟캐스트를 운영할 때 업로드해서 활용

# 04. 줌 설정과 돌발 사고 대응하기

## 1. 공동호스트 설정

- 돌발 사고가 생겼을 때 공동호스트가 참여자들이 당황하지 않게 안내

## 2. 당황하지 말고 침착하게 대응하기

- 줌 강의는 부담 없이 자연스러운 분위기가 강점
- 돌발 상황 발생시 침착하게 대응하면 별 문제 없음
- 대부분 참여자들도 크게 기분 나빠하지 않고 잘 넘어갈 수 있다

## 3. 나만의 배경화면도 하나 만들어 놓기

# 05. 줌 강의 전 체크리스트

## 1. 모든 자료 스탠바이

- 강의에 필요한 모든 자료가 스탠바이가 된 상태에서 강의 시작
- 초보자라도 당황하지 않고 만족스러운 강의를 할 수 있음
- 필요한 파일, 사이트, 유튜브 영상도 미리 띄워놓기

## 2. 질문은 일괄 답변

- 중간중간 올라오는 채팅에 대답하면 집중력이 떨어짐
- 강의 후 일괄적으로 답변하도록 미리 안내해 놓기

# 06. 줌 강의 후 할 일



1. 인증 사진과 후기 꼭 남기기
2. 이 내용을 포스팅하기
3. 기록이 역사가 되고  
퍼스널 브랜딩의 초석이 된다

# 07. 강의 영상 판매로 자동화 수익 만들기



1. 녹화본 영상 판매
2. 구독 (월정액) 제공
3. 강사 초빙시 유의사항
  - 저작권과 수익배분 명시
  - 협의한 영상만 수익화 하기
4. 동영상 강의 플랫폼 활용

# 08. 매출 3배 높이는 카드 결제 방법



## 1. 고객 부담 감소

- 카드결제 제공시 할부도 가능

## 2. 간편 결제사 활용하기

- 페이앱, 페이플 등

# VIII. 나만의 콘텐츠 비즈니스 모델 설계와 브랜딩



1. 결국 브랜딩이 정답이다
2. 사명과 비전, 미션 만들기
3. 나만의 브랜드 스토리 만들기
4. 브랜드 채널 구축하기
5. 찐팬 1천 명 만들기
6. 작은 것부터 시작하기
7. 조인트의 기적을 경험하다
8. 온라인도 사람이 전부다



# 01. 결국 브랜딩이 정답이다



브랜딩은 하루 아침에 이루어지지 않는다

# 02. 사명과 비전, 미션 만들기



1. 1인기업 일지라도 중요
2. 사명과 비전, 미션을 만들어  
공표하기
3. 매일 이것을 보며 하루를 시작  
하자

# 03. 나만의 브랜드 스토리 만들기



## 1. 브랜드 스토리

- 강의 시작 전 말하기
- “왜 이 일을 하고, 어떻게 하고 있는지”

## 2. 브랜드 스토리의 효과

- 브랜드 스토리를 감동적으로 전달해야 함
- 수강생들의 태도와 마인드가 달라짐
- 수강생들이 열심히 하겠다고 다짐하는 순간, 강사를 선생님으로 여기고 따르며 찐팬이 됨

# 04. 브랜드 채널 구축하기

## 1. 채널 활용하기

- 블로그와 오픈채팅 : 브랜딩과 수익화하를 위해 가장 기본적인 채널
- 다양한 SNS 채널들을 유기적으로 사용해야 성공 : 어디서 터질지 모르기 때문
- 블로그가 기본이지만 다른 곳도 괜찮다
- 처음에는 하나에 집중하고 콘텐츠를 변형해서 다른 채널에 업로드하자

## 2. 4가지 성공법칙

- 한개의 채널만 집중적으로 공략하자 : 처음에는 하나의 채널에만 집중해서 성공시키자
- 타겟과 메시지를 정하자 : 누가 보는지, 욕망과 감성을 자극하는 메시지 작성
- 가치를 담고 있는가 생각하라 :
  - 신뢰, 안정성이 필요하면 후기나 사용법을
  - 실력과 전문성을 알리려면 '내 문제를 해결해줄 것 같다'는 느낌 주기
  - 공감을 전달하려면 : 힘들지? 외롭지? 이렇게 살고싶지?
- PDCA(Plan / Do / Check / Action)를 반복적으로 실행하라 : 최소 1년은 이렇게 반복하라

# 05. 찐팬 1천 명 만들기



## 1. 기존 고객을 우대하라

- 신규 고객 보다 기존 고객을 찐팬으로 만들려고 노력하라
- 기존 고객을 우대하고 좋은 서비스를 제공하라

## 2. 찐팬이 되도록 하려면

- 제품·강의 보다는 스토리에 감동하도록
- 가치관에 동의하며 함께 성장하고 발전하고 싶도록

## 6. 작은 것부터 시작하기

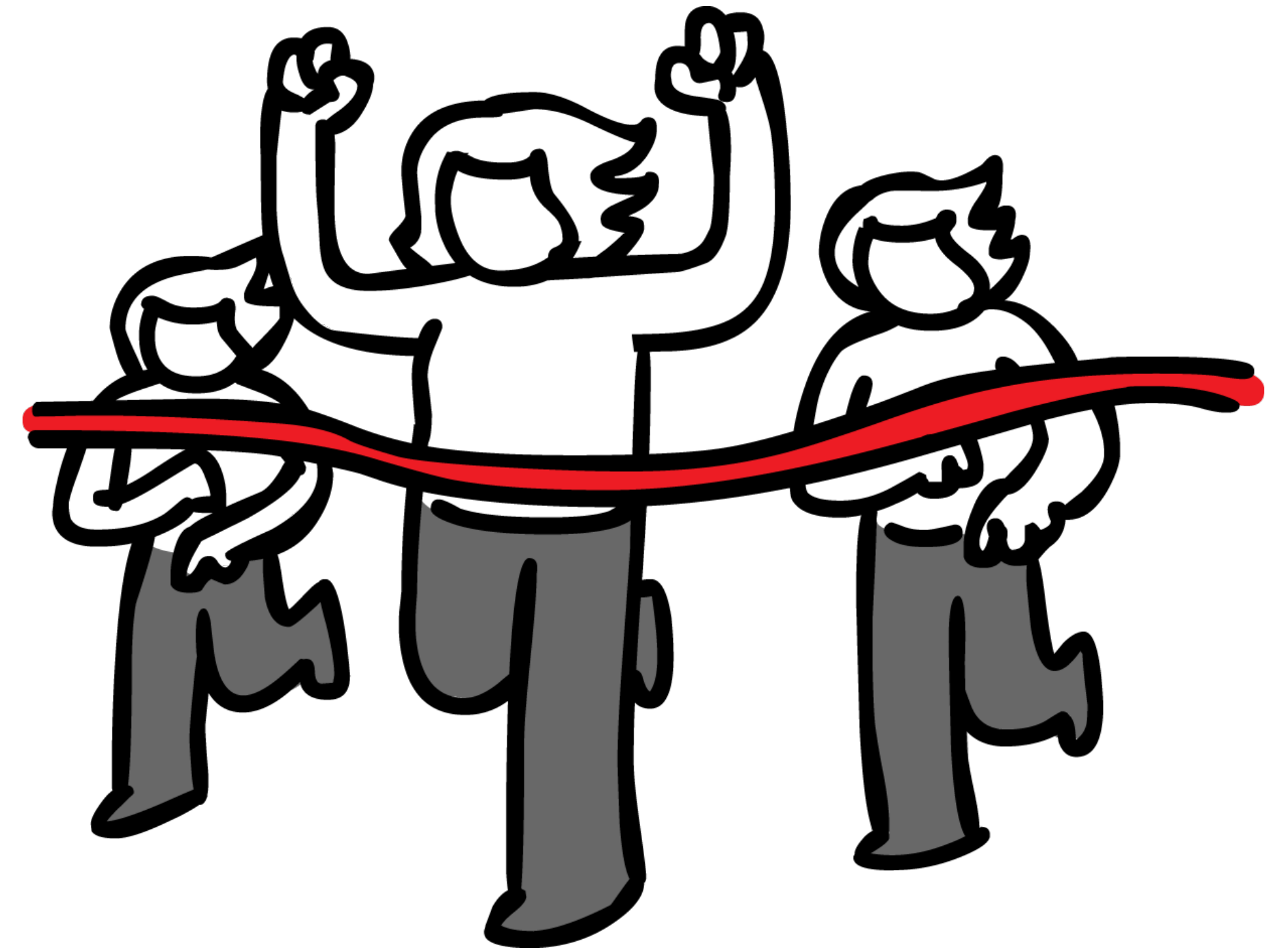
- 일단 시작하고 실행하라

## 7. 조인트의 기적을 경험하다

- 협업하면  $1 + 1 = 10$ 이 된다

## 8. 온라인도 사람이 전부다

- 오픈채팅방 사업은 2023년 5월 시작, 오픈 3개월부터 3천만원 매출 돌파
- 자동으로 운영되는 플랫폼이 있다면, 콘텐츠 생산에 집중할 수 있겠다



**감사합니다**