

kod szkolenia: DM-CMD / MONET_1d

Jak monetyzować swoją wiedzę w kanałach digital – marka osobista, selfpublishing i sprzedaż treści eksperckich online

Celem szkolenia jest pokazanie, jak eksperci, trenerzy i specjaliści mogą zamieniać swoją wiedzę w źródło przychodu w kanałach digital — od e-booków i kursów, przez newslettery i podcasty, aż po sprzedaż produktów i usług eksperckich.

Uczestnicy poznają proces tworzenia i publikowania treści eksperckich (selfpublishing), zasady budowania marki osobistej online oraz strategię promocji i sprzedaży wiedzy w różnych kanałach digital.



Odbiorcy szkolenia

-
- Eksperci, trenerzy, konsultanci i doradcy
- Freelancerzy i specjaliści rozwijający markę osobistą online
- Twórcy internetowi, blogerzy, autorzy treści
- Właściciele małych firm i startupów działających w obszarze usług eksperckich
-



Korzyści

Po szkoleniu uczestnicy będą potrafili:

- Opracować i przygotować do wydania własny e-book
- Samodzielnie korzystać z platform sprzedażowych i narzędzi selfpublishingowych
- Zaplanować i przeprowadzić skuteczną kampanię promocyjną e-booka w wielu kanałach
- Łączyć sprzedaż e-booka z budowaniem marki osobistej i ofertą ekspercką
- Stworzyć własną strategię monetyzacji wiedzy



Program szkolenia

Moduł 1. Wiedza ekspercka a potrzeby rynku - jak znaleźć swoją niszę i przekształcić ją w produkt cyfrowy

- Jak zdefiniować swoją ekspertyzę i unikalną wartość na tle konkurencji
- Identyfikacja niszy: analiza potrzeb, problemów i oczekiwań grupy docelowej
- Jak łączyć to, co wiesz najlepiej, z tym, czego szukają odbiorcy (model „expert fit”)
- Format treści dopasowany do celu: e-book, mini-przewodnik, raport, poradnik PDF
- Narzędzia i proces tworzenia produktu cyfrowego – od konspektu do publikacji
 - **Ćwiczenie:** mapa potencjału eksperta – od wiedzy do tematu produktu cyfrowego

Moduł 2. Selfpublishing i kanały sprzedaży w ekosystemie digital

- Jak dobrać kanały sprzedaży do modelu biznesowego eksperta – własna strona, marketplace, platformy typu Amazon, Ridero, Publio, Gumroad, Patronite
- Analiza porównawcza kanałów: zalety, ograniczenia, koszty, prowizje, kontrola nad marką i danymi klientów
- Modele sprzedaży i monetyzacji wiedzy: jednorazowy zakup, subskrypcje, pakiety, cross-sell, oferty premium
- Selfpublishing jako element strategii eksperta: jak e-book lub inny produkt cyfrowy wspiera sprzedaż usług, kursów i konsultacji
- Techniczne aspekty publikacji – okładka, opis, cena, prawa autorskie, formaty plików
 - **Ćwiczenie:** zaplanowanie własnego modelu sprzedaży i opracowanie opisu produktu eksperckiego

Moduł 3. Promocja omnichannel - jak dotrzeć do odbiorców?

- Social media jako główny kanał promocji (Facebook, Instagram, LinkedIn, TikTok)
- Mailing i newsletter – jak budować listę odbiorców i ją angażować
- Podcast i inne formaty wspierające sprzedaż e-booka
- Lead management – jak e-book może generować klientów na konsultacje i inne usługi
 - **Ćwiczenie:** zaplanowanie mini-kampanii promocyjnej e-booka

Moduł 4. Strategia marki osobistej wokół e-booka

- Jak e-book wzmacnia pozycję eksperta na rynku
- Łączenie e-booka z innymi usługami (kursy online, konsultacje, szkolenia)
- Budowanie społeczności i lojalności wokół marki eksperta
- Tworzenie oferty specjalnej (bundle, upsell, cross-sell)
 - **Ćwiczenie:** opracowanie ścieżki klienta od darmowego contentu do zakupu usług eksperckich

Metody pracy

- Prezentacja z przykładami
- Warsztaty praktyczne (planowanie, pisanie, opracowywanie strategii)
- Analiza case studies (udane kampanie selfpublishingowe)
- Dyskusja i Q&A

**Oczekiwane przygotowanie uczestnika**

Nie jest wymagane specjalne przygotowanie uczestników.

**Czas trwania**

1 dni / 8 godzin

Język

Szkolenie: polski

Materiały: polski