

你永遠不知道自己有多值錢

價值



把你的價值打造成破億的線上事業

一份專門給普通人和老闆的線上課程打造指南

眾多賣課1-3個月破百萬博主背後的導師——小船

3年內知識付費變現累計破2億台幣

目錄

1 前言（必看！） 01

全球旅居的網路創業家——小船	02
學員成績及見證	03
網路事業的邂逅	06

2 你永遠不知道你多有價值 07

1. 利用網路賺錢的核心公式	07
2. 什麼是適合你的網賺項目？	09

3 認識知識付費賽道 13

3. 為什麼它是最適合普通人的創業方向？	15
4. 知識付費為什麼一直存在商機？	21

4 做課&賣課SOP板塊 23

1. 課程定位	23	4. 成交學員	35
2. 測試產品	29	5. 製作課程	39
3. 課程定價	32	6. 長遠發展	43
成為超級個體			46

5 知識變現常見疑問 49

什麼樣的人適合做知識付費？	49
我有拖延症，如何快速把課程做出來？	50
我總擔心自己教不好，或者課錄不好？	52
我不夠專業還能做知識付費嗎？	53
我想做知識付費，但好像我沒什麼可教的？	54
會不會被人說割韭菜？	56

6 結語 57



前言（必看！）

01

不管在任何時代，**賺錢就是提供價值所獲得的結果**。你能解決的問題越痛，價格越高；能提供給越多人，你就越賺錢。

我知道你領取這本電子書一定是對如何在網路上賺到更多錢感興趣，所以我會在這本書裡我會教你在這個時代賺錢的底層邏輯，為什麼說線上課程是普通人實現收入倍增的最好途徑，也會教你如何挖掘你的價值，包裝你的價值成為能賣破億的線上課程。

如果已經是老闆，已經有明確的價值和提供的服務，或者已經篤定要做線上課程的同學可以直接從第四章：做課&賣課 SOP 開始，當然我還是希望你有空杯心態，從頭開始完整和深入地了解把你的價值倍增的秘密。

關注小船



按此追蹤小船 IG
[@littleboattan](https://www.instagram.com/littleboattan)



按此訂閱 YouTube
[LittleBoatTan](https://www.youtube.com/LittleBoatTan)小船



按此添加 小船 LINE
[@littleboattan](https://www.line.me/littleboattan)

全球旅居的網路 創業家—小船



嗨！我是小船

我是一名數位網路創業家。

可能很多朋友不認識我，自我介紹一下：

01

創業領域頭部個人品牌 (深耕4年)

實操經驗多

02

創辦華語圈最大 YouTube 課程 (7000+學員)

課講得不錯

03

100+不同領域線上課程背後導師

見的課程多

04

孵化眾多1~3個月內變現百萬博主

學員有成績

05

知識付費變現累計破2億台幣

自己有結果

以下是《YouTube 金牌運營秘笈》的真實案例：

 維思維WeisWay 829K subscribers	 90後創業家掃地僧 409K subscribers	 coco熊貓在東京 240K subscribers
 逆零少女_Mao 223K subscribers	 Hokkaido Jerry 220K subscribers	 艾比的小日常 218K subscribers
 Moral Media SG 195K subscribers	 悉尼奶爸 Sydney Daddy 207K subscribers	 大尾葛格 BIGtail 135K subscribers
 JonJon MBA 104K subscribers	 熟女啾啾Ms Jojo 97.5K subscribers	 pandora's kitchen 94.5K subscribers
 Chief PaPa 張志雲 93.8K subscribers	 營養師媽媽Priscilla 77.3K subscribers	 Sunjadefish 73.8K subscribers
 小林Lin's life 62.8K subscribers	 JJJason自由攝影師 64.2K subscribers	 一米六健身服利社 58.7K subscribers
 匠人籃球 57.5K subscribers	 果子 Guo Zi 54.6K subscribers	 Qi speaks music 52.7K subscribers
 Anson Nam 52.4K subscribers	 Dr. Hong's Pharmacy Classroom 47.4K subscribers	 莫妮卡英文小角落 42.5K subscribers
 老婆大人 41.9K subscribers	 JinRaiXin 迅雷進一 40.6K subscribers	 台灣媽拉提夏在美國 33.9K subscribers
 抓尼先生 / 學日文 & 日本大小事 29.2K subscribers	 左嵬 29K subscribers	 Kimmy World Words So 28.5K subscribers
 KTjang TV 28.3K subscribers	 英語高媛老師 26.7K subscribers	 紫微斗數算命【麥可大叔】 23.5K subscribers
 日本有個U1 YuiTube 21.7K subscribers	 Xue Ren 雪人 21.5K subscribers	 MissY 21K subscribers
 Ban's Soul 20.7K subscribers	 Jojo 99 投資創業賺錢遇到的故事 18.3K subscribers	 Unblock 18.1K subscribers
 蕭talk drytalk 17.2K subscribers	 SinLee 16K subscribers	 加密 J 15K subscribers
 DiceSixChannel 14.4K subscribers	 臉連勝-臉大追劇 14.3K subscribers	 寶島Franky 13.9K subscribers
 熊思維 BearMind Channel 13.7K subscribers	 47雲端輔導室 12.3K subscribers	 Art of FengShui 11.5K subscribers
 腦波士 Boss Brain 11.9K subscribers	 小貝的生活日記 Bei's Vlog 11.5K subscribers	 圓鈕扣 and Yuan 6.2K subscribers

以下是《S.T.A.R 創課系統》[真實輔助過的案例](#)，他們都是加入 1 ~ 3 個月就破百萬業績的案例拔萃：



0基礎狀態加入STAR，2個月破百萬

課程內容非常紮實，百分百的相信小船所教導的並且堅定的執行，如果你真心想要做線上課程，想要快速變現的話，我會非常推薦你可以加入 S.T.A.R 創課系統。

- LISA 吳麗紗 -



0基礎開始 3 個月破百萬，5 個月突破 170 萬

毫不誇張的說，小船改變了我的命運，開啟了我知識付費的大門。做課程不需要是專家，只要懂的比別人多一點，就能教不如你的人。正如小學生最好的家教不是大學教授，而是高中生的道理一樣。覺得自己不夠資格，覺得時機不到的人，永遠都沒有時機

- 電商學長 ETHAN -



無任何做課程經驗，加入 3 個月後破百萬業績

很難相信上個月才剛上完 STAR 創課系統，這個月就開課收學生了

- 黃怡霏 -



洛杉磯的20 年房產投資專家，不到 3 個月破百萬

谢谢小船和团队，对我做課和售課帮助很大，我知道我会帮助更多的人实现财富自由

- RAY -



澳洲頂級金融顧問服務，不到 3 個月輕鬆破百萬

難以置信，小船團隊給的Email文案模板，直播模板拿到稍微改一改就立刻有成交，還有各種IT的一鍵複製模板，節省了我大量試錯和摸索的時間

- 韋恩 -



36天突破100萬 “從未想過賺錢可以這麼快，這麼多”

“我從來也沒有想過只花36天的時間，就可以取得100萬台幣的業績！這大概是普通打工族約一年的薪水吧！”

- ANSON -



維維

事業 & 戀愛顧問

★★★★★★

小程維維

維維的領域是教創業女性如何戀愛。因為她這些年在商場界就協助老闆和老闆娘們以獨特的解決方式平衡事業和戀愛這類問題的經驗，她堅信自己的方法可以幫助到更多的人，解決他們的困擾。

維維是 8 月 19 日加入課程，9 月 21 日即開始成交。因為她可以非常精準的幫助到用戶，因此課程也非常有價值，單價超過六位數台幣。

維維加入課程剛滿一個月就收入一萬美金，成功驗證了商業模式。



賴昶宏

圍棋

★★★★★★

Go Go 先生

GOGO 先生是圍棋教學導師，獲得過很多相關的獎項。

在一開始的時候 Gogo 先生在經營付費社群形式的教學，但是這樣的方式收益有限，且能教學也不夠深，這導致 Gogo 先生始終都沒有辦法擴展自己的事業，幫助更多的用戶。

因此最終選擇加入 STAR。後來在不到兩週的時間成交了近 10 位學員，當時課程單價將近 1 萬台幣，成功的轉換了產品型態，也因此更加有效地幫助到了更多用戶。



Yuan

穿搭顧問

★★★★★★

yuanslook.com

Yuan 的頻道叫“穿衣工程師”是對穿衣技巧非常有熱情的穿搭顧問。藉由自己的系統於技巧上協助客戶不再有穿搭、風格、形象的困擾，改善人們的自信進而改善生活。

但問題是當時她對高單價課程銷售的經驗不深。在加入 STAR 創課系統後，她在社團分享說帶來了幾乎 100% 的成交率。

而她的課程單價是將近 5 位數台幣。她也因此能夠高效的接觸到精準的用戶，深度提供價值



Sinlee Yap

投資理財導師

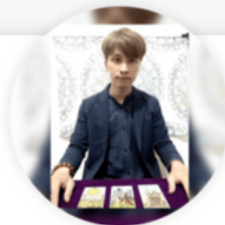
★★★★★★

SinLee95s

Sinlee 非常擅長教投資理財，有自己的 Youtube 頻道，也分享過很多非常有價值的資訊。

加入小船課程前有自己的課程，但是一直想要突破自己的收入天花板。直到加入 STAR 創課系統，套用我們的方法和模板，只用三週的時間就收入了接近 5000 美金。

更厲害的是 Sinlee 透過課程中教導的方法，結合他自身過硬的專業素養，當前擁有超過 70% 的用戶成交率。



林政寬

塔羅牌導師

★★★★★★

eamonn.tarot

政寬是塔羅牌導師，擅長塔羅牌的各種技術。他一直想要把自己的知識和經驗分享出來幫助到更多人，同時也為自己建立線上事業。

在加入 STAR 創課系統之前有自行在經營 IG 一年多，但在線上課程這方面依然沒有頭緒。當加入課程後馬上依照課程方法執行，一周內就收穫兩位高客單價學員，單價五位數台幣。現在他已經建立起線上課程事業，並通過它把自己的經驗提供給更多人。



李殷廣

財商教育導師

★★★★★★

ifa.love.888

廣哥是金控集團的高階主管，主要提供財務顧問、理財、節稅等服務，擁有非常強大的專業知識背景。

同步正在經營的是，幫上班族及小老闆找到財富自由之路的財商線上課。

加入課程後 1 個月時間調查，緊接著用 3 周賺入數十萬台幣。廣哥身邊有幾位好友有在 Hahow 開課，但廣哥表示自己第一批成交的業績就破了他們到目前為止的業績總和。



03

網路事業的邂逅

我認為自己是一個很熱愛生活和探索的人，從 19 歲環遊東亞的時候就立志日後必要從事獨立自由的工作，因此從那時起便開始專研網路行銷的知識，由 **4 年前月薪只有一千多美金到現在做到了網路變現累積超過 2 億台幣**的成績。如果你問四年前的我跟現在最大的分別是甚麼？我學懂了如何利用網路的槓桿，有效地**把我的價值同時展現給跟很多人**。

現在靠著擅長的網路行銷、銷售漏斗和 YouTube 運營模式，在 2 年的時間裡，我採用了系統化的策略，建立了年收 **7 位數美金的事業**，也成為了知識付費賽道的頭部老師，獲得了 Teachable 公認大中華圈所有國家的**銷量第一名**，也獲得了 **2 枚 Clickfunnels 百萬美金獎牌**，旗下有 8000 多來自全世界的網路行銷圈內人成為我的用戶，同時也**孵化了眾多 1~3 個月賣課百萬的博主**。

這幾年來我有輔導各行各業各領域做知識付費獲得巨大結果的案例（[點此查看](#)），這本書會結合知識付費頭部運營的經驗告訴你，如何製作課程，從前端的定位到後端的交付維護該如何落地，希望可以幫你走得更遠。



你永遠不知道你多有價值

1. 利用網路賺錢的核心公式

說到價值，不得不提我一位朋友的閨蜜，她是開會計事務所的，開了快6年了。20年的時候受到疫情衝擊效益特別不好，天天入不敷出。我問她：「你不把事業搬到線上嗎？」她一愣，說：「我們一直以來就是做線下的呀，我們又不懂線上。」

一年後她隔壁的同行成功開了一個小紅書分享會計知識內容，還做了一套線上課程，雖然價格不貴，但是用錄播課的方式自動收學員，來篩選信任他的客戶，又從中間轉化更高階的客戶，來找他做企業諮詢。據說那位朋友的閨蜜後來關了店舖跑去隔壁面試了。

賺錢的公式永遠都是：

$$\begin{array}{ccccc} \text{價值} & \times & \text{數量} & = & \text{收入} \\ \text{★} & & \text{○○○○} & & \text{💰} \end{array}$$

當別人都在積極利用網路建立線上事業，賺得盆滿鉢滿的時候，你不這麼做就是等著在被別人輾壓。不管是個人還是公司都是一樣。

這幾年每當雙十一的時候，大陸就有幾位博主特別的火，他們就是李嘉琪、薇婭和其他的頭部帶貨主播。我相信你一定聽過他們的名字。他們每個人靠著直播帶貨幾天時間就能**創造100億人民幣的業績**。

這是什麼概念？他們能完全輾壓一個上千人的中等企業。但要知道本質上他們正在做的事情就是產品的介紹和銷售，跟商場裡面銷售化妝品的櫃員所掌握的技能 and 價值是一模一樣的。

唯一的不同是他們不是在櫃檯上班的售貨員，只把價值和技能賣給老闆一個人。而是**利用網路把自己的價值無限觸及和提供給了更多人**。當你懂得不要再拿時間換錢，而是得把自己的經驗技能，或者任何有價值的一面搬到網路上來的時候，你的收入就沒有了天花板。

想了解如何變現你的技能？

如果希望開拓你的網路事業，但不清楚你的技能是否具備做成線上課程的潛力，現在就可點擊下方按鈕跟我們預約免費諮詢。我們會根據你的現況，給予針對性的建議，釐清你的創業方向，做出最適合自己的決定。

預約跟小船團隊的免費一對一諮詢



2. 什麼是適合你的網賺項目

提起互聯網賺錢項目，好像有很多，究竟哪一個方向最適合自己呢？以下是五項常見的網賺項目分享給你參考，有一些更是我曾嘗試過的項目：



第一：無腦網賺，就是無腦幫別人在FB群組貼廣告，一個帖XX元，或者點一個鍵就能賺XX的那一種，特點是不用腦。這種在互聯網早期的時候還能賺一點，但是現在完全不推薦。

第二：虛擬投資，前一段時間的 NFT 投資和虛擬貨幣投資，就是很好的例子。你會發覺到絕大多數人只是在**投機**，很多人連 NFT 都弄不清就一腦子衝進去，行情不好的時候跳樓的一大片，本質上也是憑運氣，風險非常大。

第三：電商，就是在網路上銷售實體產品，比如可以透過亞馬遜等平台銷售。這很不錯，不過問題是如果你只是倒買倒賣的中間商。你起到的只是價值的「傳達」，貨源不是自己的，**網上也不止你一人在賣這個產品**，如果單靠電商可以賺到 20% 以上的利潤就很不錯了。

第四：自媒體創業，就是經營 Youtube、IG，這種自媒體頻道，**靠輸出內容吸引流量**，最終透過這些流量變現的手法。我的**金牌課程**有一個學員叫北海道女婿，經營的旅行公司好幾次瀕臨破產。後來他把他在北海道的日常拍成了影片，結果觀眾越來越多，現在他只靠賣手信都能每年收入過億。

這就是利用了網路來傳遞了自己的價值，你的生活只要有人感興趣，有人覺得想看，那也是價值。而且自媒體的興起，我們每個人都可以把自己的內容，自己的思考，和生活放在網上，當你有影響力和流量，就可以接廣告，賣虛擬的或者實體的產品，甚至給自己的生意免費引流。

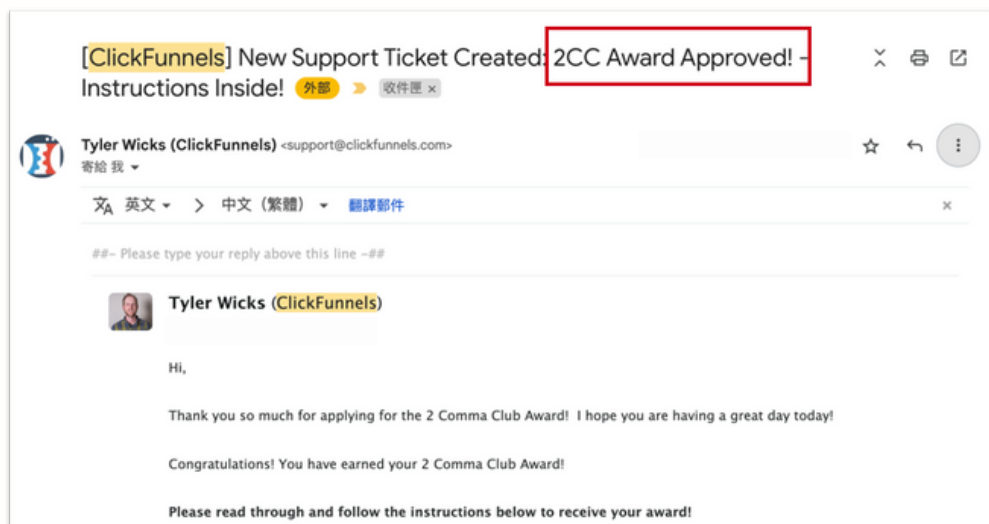
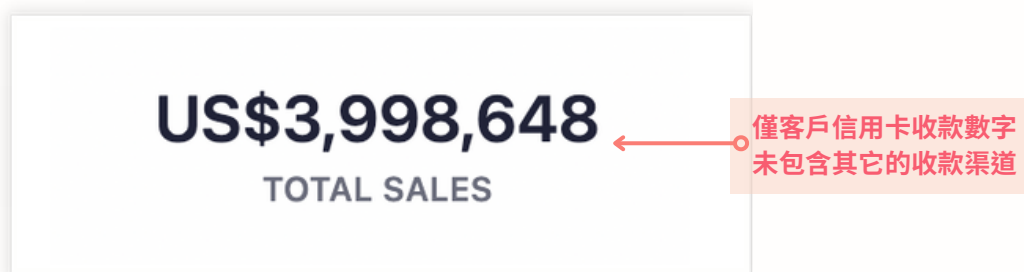
如果你想深度學習經營 YouTube，短時間內打造起 YouTube 頻道，可以參考我的課程 [《YouTube 金牌運營秘笈》](#)。



第五：線上課程，也是我最為推薦的網賺項目。如果你有一項技能或者經驗可以教別人，線上課程絕對是你最好的創業方向。因為這等於把你的價值打包起來，成為一套解決方案賣給別人。你一旦你打造成功，就可以永遠地出售，而且可以利用網路全自動進行交易，真正意義上的被動收入，而且因為沒有人工，不需要物流和設備，把 80% 以上的利潤都留住歸你自己。

我19年的時候開始經營 YouTube，曾經用了10週突破10萬訂閱，當時我把運營 YouTube 的知識和經驗總結成一套線上課程，就是上面提到的《YouTube金牌運營秘笈》。

短短3年時間做到了將近400萬美金的業績，收了超過7000個學員，利潤率高達 85%，成為了Teachable這個平台官方承認的，包括台灣，香港，馬來西亞，新加坡等等，整個大中華圈所有國家銷量第一名。我也拿到了2個 Clickfunnels 的百萬獎牌。



寄件者: **Soph Avalos** <soph@teachable.com>
 收件者: LittleBoatTan/小船 <tanfish08@gmail.com>
 副本: Kathleen Gauder <kathleen.gauder@teachable.com>
 日期: 2022年4月15日 上午6:17
 主旨: Re: Meeting with Kathleen Gauder from Teachable at 5 PM EST
 郵件發送網域: teachable.com
 簽署網域: teachable-com.20210112.gappssmtp.com
 安全性: 標準加密設定 (傳輸層安全性) [瞭解詳情](#)
 系統將其列為重要郵件的主要原因為：您經常閱讀加上這個標籤的郵件。

Soph Avalos 2022年4月15日 上午6:17 ★ ↩ ⋮
 收件者：我、Kathleen ▾
 Hi
 I have updates to the counties you listed. You are in fact the number 1 earner in multiple countries! This is an amazing achievement and I hope that you are able to celebrate this win!
 Mainland China - # 1
 Taiwan - # 1
 Macau # 1
 Malaysia # 2
 Singapore - # 2
 Hong Kong - We don't have specific data for Hong Kong
 Let me know if you want data from other countries!

Soph Avalos 2022年4月15日 下午10:06 ★ ↩ ⋮
 收件者：我、Kathleen ▾
 Hi
 The gap between Malaysia and Singapore is larger than catching up in a few months, I'd recommend that you show that you are the #2 Teachable school in those regions! As it's a huge accomplishment. The two schools both teach in English.
 Please let me know the details for the medal so that we can put in an order for you!
 Best,
 Soph Avalos

馬來西亞跟新加坡第一
經營的是英文市場

當然我教過的學員也是，具體可以在這裡查看 [《S.T.A.R 創課系統》培養的案例](#)。這裡有很多3個月內就破百萬的案例，甚至一單成交就收回課程費用的案例。如果你要知道如何從 0 打造一套賺錢的線上課程，我為你準備了一部免費公開課，是一小時深度教學，[點擊這裡註冊](#)。



認識知識付費賽道

下一步，我們來探索商業的底層邏輯，你知不知道在我老家廣州，有非常多隱形的富豪，他們穿著人字拖和短褲就上街去買菜了，但是他們銀行理裏的財富可能是我現在的好幾倍。這一點都不誇張。這群人也不是什麼老闆，不是富二代，不是博士。只是因為他們在90年代做對了一件事——買房。

當時大家投資房產的意識並沒有後來那麼強，這群人有可能單純是跟風買的，有可能只是當時有點錢沒地方花碰巧買了房。難道是因為他是天才，跟你不一樣嗎？不是，他們只是運氣好，剛好碰上了一個房產利好的時代。

所以有一件事顯而易見：**你選擇的賽道比你的努力更重要**。知識付費市場未來的份額會變得有多可怕？

就拿知識付費剛崛起的大陸市場來說好了，20年才300多億人民幣，21年就700億。

我這麼說你可能沒感覺，現在知識付費市場比全中國14億人的電影總票房還要大！電影行業你說門檻高參與不了，知識付費人人都可以參與了啊。

2021年中國知識付費用戶規模已達4.77億人，**預計22年即將突破5億**，西方國家知識付費市場就不用說了，你看它就沒停過野蠻生長。

2015-2023年中国知识付费用户规模及预测



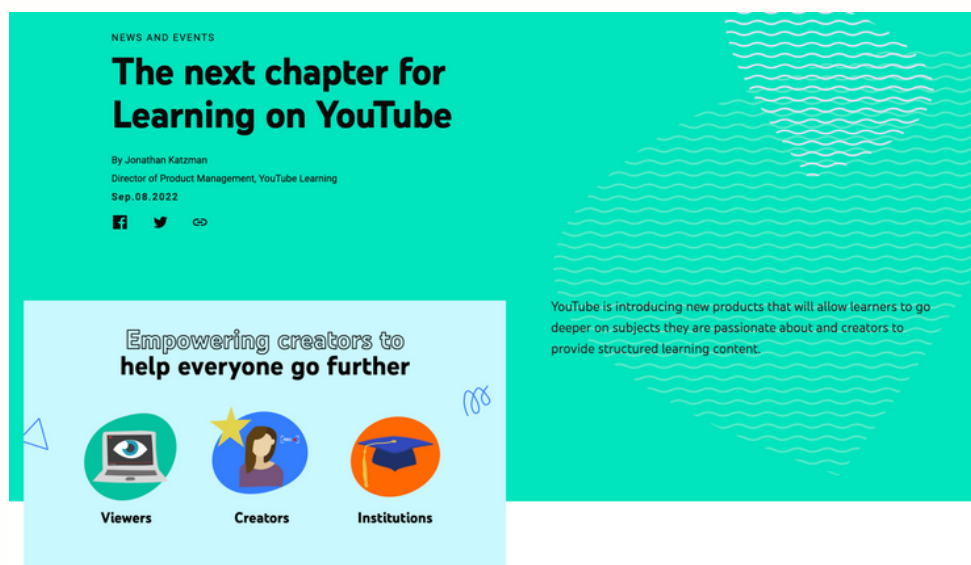
2015-2023年中国知识付费用户规模及预测
Scale and forecast of knowledge paying users in China from 2015 to 2023



数据来源：艾媒数据中心 (data.iimedia.cn)

艾媒报告中心: report.iimedia.cn ©2022 iiMedia Research Inc

23年開始Youtube官方都要進軍知識付費這個領域了。YouTube 在官方部落格宣布近未來會推出教育播放器，提供給所有創作者開免費或者付費課程的途徑。



這是一個好消息也是一個壞消息。好消息是，這等於側面承認了知識付費是一個創業風口。壞消息是，當你聽到這個消息的時候，表示**這個風口的大門正在緩緩關上**，因為加入此賽道的人只會越來越多。

錯過這個風口，未來幾年就會像現在每天都後悔為什麼10幾年前沒買房子。只要你願意把握新商機，人生就有可能從此被改變。



3. 為什麼它是最適合普通人的創業方向？

為什麼我推薦嘗試這個商業模式，而且大部分人都能夠把這個商業模式做好？

因為從創業的角度看，它是對於普通人，即便是1個人最低門檻可以開始的創業了。

我想先說說這個商業模式的好處：

01	 把你的興趣 和擅長變現	02	 打造你的影響力 持續賺錢
03	 收入沒有天花板	04	 交付流程很簡單

最終可以讓你透過1門課，1個人，1個社群，成為1個超級個體。

創業小白經常會踩的坑就是不會選模式和產品。
賣實體產品，有庫存，無法自動化，裂變效果差、交付複雜，也沒有利潤率的概念。

線上課程可以避開上面所有的難題。

任何賺錢的事業不外乎實現三件事：



找到願意付費的人就是你能夠幫到的用戶，而付費的理由就是能夠解決他們的問題，也就是你的課程產品。

想4-6週內打造 不靠廣告・自動盈利的線上課程？

如果你都想快速經營1個長青自動化銷售的線上課程，賺取無天花板的收入，但是苦苦掙扎不知道如何打造，現在立即點擊下方按鈕預約1v1免費戰略諮詢，我們會根據你的現況和目標，了解是否能幫到你走一條更快成功的路。

預約跟小船團隊的一對一戰略諮詢

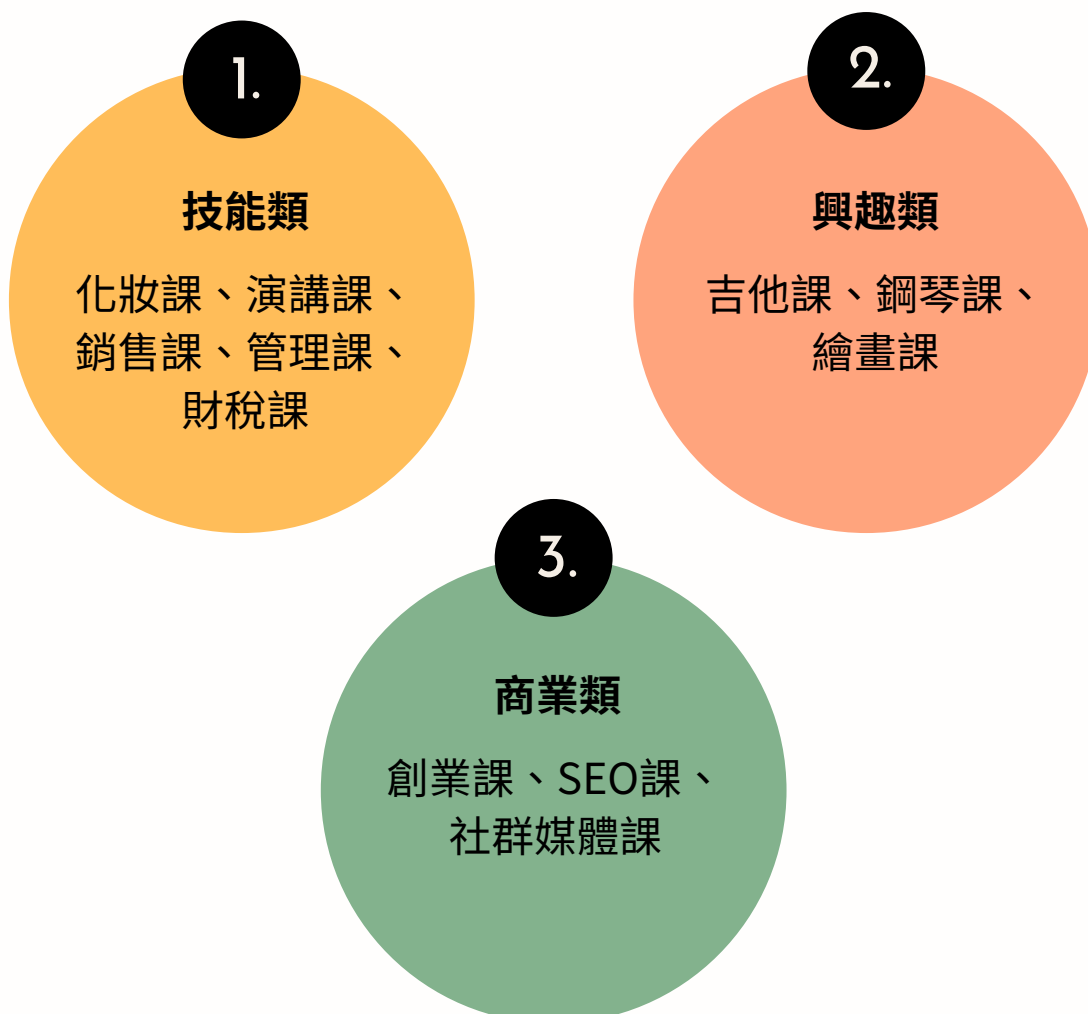


普通人也可以做課程嗎？

還記得我一開始說的公式嗎？

$$\text{價值} \times \text{數量} = \text{收入}$$

只要是能夠幫助別人提升，幫助別人解決問題的就是有價值的。例如像是：



你煮飯很厲害，那一定會有想要學廚藝的主婦，想要精進技巧的廚師等等需要你的教學。

或者你在海外生活，熟悉當地的企業文化，那你完全可以出一套如何在你的國家面試找到工作的課程，甚至是高單價一對一諮詢。

或者你情商很高，知道如何交朋友，處理人際關係，這也是不錯的方向。因為一定有人因此困擾。每個人都會有閃光點，都有屬於自己的價值，這些很可能就是你的金礦。

可是我不是專家，能夠出課程嗎？

我問你，你給國中生教數學，你會去請一個大學教授來嗎？是不是請一個成績好的高中生來教會更能幫助這位國中生提高成績呢？用戶要的是解決問題。

家庭主婦需要一個獲得過米其林獎的廚師教她怎麼做紅燒鯉魚嗎？

女生要學會10分鐘化好彩妝，需要好萊塢化妝師教嗎？

我想要學如何運營 Facebook 粉專，我一定要找 Meta 公司的高管來教我嗎？不必吧，我只要找已經做過，比我有成績的人就可以。所以大部分時候你是不是專家跟他無關，你只要能解決他的問題就是有價值。

你是個專家你說的東西太深奧她聽不懂，反而一文不值。因為客戶要的是解決問題。

我有位學員，叫 [Ethan](#)，他是做 Tiktok 電商課程的。他開始做電商的線上課程的時候他的電商才剛起步，但是他把他摸索經營電商的方法分享出來，就足夠幫助一大票剛起步不如他的人，帶領他們一起進步。Ethan 6 月份開始接受我們的指導加入《S.T.A.R 創課系統》，9 月份突破 100 萬台幣，用的就是我們的做課方法。

更甚至，有時候你不認為是價值的地方，也是價值。

成人學識字認字
成人學習有方法

本課程是專門為一些不識字、不認字
沒上過學、不會拼音也不會手機打字
的家人們錄制的課程
希望能幫助更多想識字認字的人
從而改變在生活中因不識字造成的困擾

春季好課價
¥ **99.00**

日常價
¥ 199.00

直播粉絲专享
暖春福利

Official Certification: 官方認證 点击可查看官方认证资质

知识优选课 **晶晶识字《成人识字课堂》**

永久有效

有效期

已完结

状态

9期

课时数

3689人

在学

這個帳號叫 晶晶識字，她在抖音做分享和直播來教成年人怎麼識字，99塊人民幣的課，賣了3689人一共賺了 36萬，大概 160萬台幣。

都2022年了，連字都不認識的人，如果不是她在賣這個課程，我都沒想到原來文盲那麼多。掃盲教育，功德無量，她造福了一批錯過了基礎教育的人。

我希望你可以從這個案例裡面得到這樣的啟發，我們很容易活在自己的認知的世界裡面，如果你自己和身邊的人都過得不錯，就會忽略了很多底層的需求。

所以知識付費真的有非常多的機會，晶晶幫助了這麼多人，給社會帶來正向的能量，自己也賺了160萬。

很多人覺得自己什麼都不會，會的東西也不夠資格教別人，其實只是**你妄自菲薄，低估了自己的價值**。說實話一個人活到成年，完全找出來一個沒有任何價值的例子還真不容易。

所以，我們每個人其實都有自己獨特的價值。**我們缺的不是價值，而是發現價值的眼光。**

如果你實在找不到，教你一個方法，問自己三個問題：

1. 我的生活，技能，特徵，有什麼與眾不同的地方？
2. 我的朋友會向我求助什麼？我曾經幫助過什麼人什麼事？
3. 這些價值是否有更多人需要？是否有更多人等待着我的分享？他們是誰？

先把這些理清楚，慢慢你就會有頭緒。



4.知識付費為什麼一直存在商機？

具體講線上課程怎麼做怎麼賣之前，先說為什麼我推薦這個商業模式，而且大部分人能夠把它做好。

我想在這裡給你分享一個真實的故事。

幾個月前，我開始經營一個新的培訓《S.T.A.R 創課系統》，裡面有一個想做精油課程的同學，[怡霏](#)。

她的領域一句話總結是「怎麼賣魔法精油？怎麼賣蠟燭？」

我想問你，你是不是以為需求很大的課才好賣？



黃怡霏



★ 3個月賺百萬

📅 1個月收回現金流

💰 高單價輕鬆成交

很多人都覺得這種領域太冷門的時候，她聽了我公開課的一些案例之後，2～3個月前決定做了1門精油領域的課。

她用了3個星期，就成交了14萬台幣，到目前為止，僅用3個月時間，怡霏已經賣破百萬。

這說明了知識付費這件事，很多人、很多領域都可以經營。

如果你現在是有收入的，哪怕是上班的薪資，你多多少少都有點技能，不然老闆也不會僱用你。**任何一件事裡面都有知識和經驗，這就可以賺錢了。**

為什麼？一般的學校教育是讓你去學一堆理論，又不注重實戰。一門真正有用的課程，能夠從根本上提高解決問題的效率。

比如醫生吧，學好醫學真的需要你一辈子的時間沈澱，你也不會為了解決自己的喉嚨痛，去學做喉嚨痛藥的方法吧？

這個時候最好的選擇就是諮詢醫生，讓醫生賣你一套治病的方案和產品，你吃藥就好了，治好了你就不用天天抱著藥睡覺了。

這就是以**解決問題為導向**。知識付費課程就是這樣的。

“每一套課程就是一套治療方案，就是你提供的藥。”

每個人的精力和時間都有限。解決問題就是要講究效率。我們都是希望越快越好，越有效越好。

知識一直都在，知識付費行業加快了知識的傳播，是很有社會意義的。這就是即便你做不做，知識付費很合理，而且商機都會一直存在的原因。



做課 & 賣課SOP板塊

1. 課程定位

如果你有認真吸收前面的章節，你就明白做一門變現能力很強的課程，第1步的SOP肯定是從「挖掘商機」開始，挖掘你能解決的問題，我們也叫它「定位」。

我把它放第一個來說，是因為我們都知道：

選擇大於努力，定位定終生。

如果你的定位選得不好，你的市場競爭可能會很激烈，比較難變現。

那麼定位如何選呢？

下面我給你3個我會用的方法：

方法一

找過去的自己很想要的東西

比如說，我的第一個線上課程《YouTube 金牌運營秘笈》，就是3~4年前的我自己很想要的產品。

當時我從0經營 YouTube 頻道，還在摸索最好的變現方向，不知道怎麼獲得精準流量，找不到一個很好的方法，很迷茫，浪費了很多時間。

之後我不斷的做，自己終於做出了結果，然後我就花了一段時間，把這一套出結果的方法論提煉出來，成為了《YouTube 金牌運營秘笈》。

果然剛上架2個星期就成交了270個學員，一共回收了9萬美金。

November 2019	270	\$90,933.00	\$0.00	\$0.00	\$85,612.58
------------------	-----	-------------	--------	--------	-------------

為什麼會有這個成績呢？

挖掘過去自己很想要的產品，你的理想客戶就是類似你自己的人，你是不是最了解你自己？

你賣給過去的自己那群人，他們非常容易跟你共情和產生信任。就像我的用戶都見證到我是怎麼一步步成長起來的，真實且有說服力。他們又像是過去的我自己，之所以被我吸引，是因為他們也遇到過同樣的問題。

你不要以為自己的特質很特別！

全世界有77億人，總有人跟你同頻，有跟你一樣的煩惱。

找到他們，就是你的商機。

方法二

做好賣的課程一定要抓趨勢

什麼叫趨勢？

比方說網路行銷領域。幾年前都是SEO課，但現在獲客的方式改變了，很多人意識到做有機自然流量的重要性，所以市場上越來越多自媒體課。

後來，大家發現直播帶貨的成交效果更好，現在有了更多教你做直播的課。同理，像NFT課和加密貨幣課，也集中在2021年爆發性增長。

如果你是在一個下落面的一個點，即便再努力，你只是一個下落面上稍微緩慢的點而已。

“如果你是一個上升面上的一個點的話，即便你不是特別努力，你也會被帶著往上飛。”

因此，在你的領域剛好有什麼流行的話，可以結合這一點來去做課程，你的課程會更好賣。

方法三

找對標帳號

它有2個含義。第一，判斷你想做的線上課程有沒有市場，沒有市場你就沒有必要做了。

第二，有什麼線上課程是賣得比較好的？

調查的方向肯定是面向全世界、全平台的。

那你去調查要調查什麼呢？

我通常做市場調查的側重點是，市場的售價、銷量、品牌人設、用戶畫像和交付形式。

看看有沒有同業者賣相關課程？售價多少？銷量多少？來推測市場目前變現的天花板。

不過要提醒一下，找對標帳號不一定要找同行，是**找跟你用戶群更接近的人**。

舉個例子，人人都想提高收入，但這裡面也最少分2批人：



我面向的是後者，認知比較高，業績目標也高的人。

比如，有另一個人教你怎麼變現，聊小白的問題，項目的預期業績也不高，明顯跟我的目標不是同一批用戶。我不會成交那批用戶，那批用戶也不會選擇被我成交。

即便想做同領域的課程，用戶群不一樣，競爭不一樣，業務邏輯也不一樣。

所以大家要找對標課程和帳號，要**以用戶為出發點**。

那找對市場，做好定位的好處是什麼？

我舉一個案例分析，你就能一目了然。

這是我的1個學員 Lisa。她是數據分析領域的從業人，做的是教人轉職數據分析行業的課。

她的課程賣4萬台幣，從0只用了3個星期，規劃好課程賣完第1輪，成交了18位學員，變現了72萬台幣。目前為止已經變現了100萬台幣。



我來分析一下她是怎麼做到的。

首先她的定位是什麼？教人轉職的課程。
那為什麼是教人轉職呢？

她的專業是數據分析，也有能力把用戶群定成 to B (Business)，教企業「如何分析某某商業數據」之類的，但她沒有這麼做。

之前團體輔導時，我有跟她說過，因為這個市場上想從非本科專業轉正職的人群更多，痛點也更大。

而且她自己本身就是非本科系成功轉職數據分析行業的，所以她更能理解想要跟她一樣路徑轉職的人，他們的想法與痛點。服務這群用戶，優勢就非常大。



Lisa 吳麗紗

★★★★★

★ 加入課程 3 個月內賺百萬

💰 第 1 個月收回現金流

👉 高單價輕鬆成交 (單價 \$40,000)

課程內容非常紮實，百分百的相信小船所教導的並且堅定的執行，如果你真心想要做線上課程，想要快速變現的話，我會非常推薦你可以加入 S.T.A.R 創課系統。

- LISA 吳麗紗 -

所以好的商業定位就是非常明確的，這個課就是以解決問題為導向。

把一個點鑿透了，給自己同頻的人去賦能，給用戶一個產品解決他們的問題就可以了。

最後 Lisa 用了我的方法，從 0 用了 3 個星期就把課程賣出去，現在累積變現了 100 萬台幣。

那她是怎樣做到的呢？

來看下一步 SOP。

想賺取你的第一桶金嗎？

如果你希望在線上培訓事業中取得更多的幫助，減少試錯的成本，盡快打通現金流，現在就可點擊下方按鈕跟我們預約免費諮詢。我們會在諮詢中根據你的現況和想法，判斷我們是否能夠幫助你，跑通你的商業模式。

預約跟小船團隊的免費一對一諮詢



2. 測試產品

我這3年來見過太多做課失敗的人了，他們大部分是不知道有「測試產品」這一步的。

他們好不容易下定決心做1門課程，用老方法去做，琢磨做課大半年，花很多錢找設計師、剪輯師，做銷售頁、Webinar和錄播課，**一頓操作猛如虎，一看學員25，時間單價還不如出去打工。**

最後心態直接崩掉，對自己沒信心，自己放棄了這個可能性了。

所以老玩法，玩爛的速度越來越快，你要用新的商業視角看待線上課程創業。

什麼該做，什麼不該做，什麼優先順序做，怎樣極低成本做，變得極其重要。

那怎麼做呢？

那就是，**沒做課前先賣課。**

“從完全沒有做任何課程的情況下就應該去成交！”

半年前，我開始經營的新培訓《S.T.A.R 創課系統》，雖然說裡面有4大單元，分別是S.T.A.R，每個單元都有不同的階段和步驟，但其實我設計這套課僅僅花了幾天而已。

我賣課程，沒有銷售頁，沒logo，沒有課程內容，沒有行銷漏斗，只做了2頁PPT來解釋產品而已。那時候我們只用了幾週時間準備了一下，然後2週小範圍內測，靠 2 頁 PPT 銷售，結果意外的是市場反應很好。



兩個星期的佛系推廣，成交了6位數美金的業績。它意義很大，直接推翻了我們擔心市場沒有需求的迷思。

其實我們可以看到一些厲害的保險銷售，**什麼都沒有，在跟你對話的過程中就把你成交了**。他們最多拿著幾張紙，給你解釋一下產品，但其實你也不會認真看，可能也看不懂，對吧？

“真正頂級的銷售，是跟你聊天的過程中就把你成交了。”

我們有很多各行各業的課程，不做課先賣課的經驗，像是時尚穿搭領域的 [Yuan](#)，她賣課只做了1頁資料。投資理財領域的 [Sinlee](#)，從0用了3個星期預售，成交了5000+美金。

戀愛顧問[維維](#)加入剛滿一個月就收入一萬美金，成功驗證了商業模式，單價超過六位數台幣。

塔羅占卜課老師[繼謙](#)，7月份加入，用了1個多月成交了20萬台幣。

拍片老師[田珮](#)，1個月內成交了將近10萬台幣。

我身邊還有大量的各行各業的人，從0基礎到不做課，1個月內快速成交用戶的案例。[\(查看更多案例\)](#)

我也把這些案例具體的，錄成了1個40分鐘的免費課程，[在這裡提供你報名入口](#)。你可以去免費學習一下，看我是怎麼落地這一塊的。目前我還總結一個[孵化案例集](#)，你也可以快速看一下。

這就是最新的知識付費打法。

如果你選擇的是做一堆錄播課再賣，必然會導致你商業效率非常慢，如果學員上完課發現課程的教學方法有漏洞有問題，難道你的錄播課要再重做一遍嗎？

喬布斯和馬斯克賣手機賣車，一開始用發佈會預售，絕對不會把產品量產出來。

只要先設計好產品理念和賣點，投入市場就可以了。

那預售的概念你了解後，接下來只要定好價格，就可以進入成交。但是我們的課程該賣多少錢？定價定多少？



3.課程定價

回答你的課程該賣多少錢之前，先說一個慣性的誤區。

“你的課程體量有多大，你花了多少時間做，完全跟你的定價無關，你的課程定價取決於你的用戶。”

記住了，這個很重要，你給你的用戶解決問題的含金量，就是定價。

學完你的課程，給他持續帶來的好處是多少？
不學的話，給他帶來的持續損失是多少？

你能量化這個數字嗎？舉個例子，你就一目了然。

如果你服務的是老闆，而你解決的痛點是：

自媒體啟蒙的問題		老闆只能給你付幾萬台幣
帳號成長的問題		老闆能給你付幾十萬台幣
自媒體招商 加盟的問題		老闆能給你付幾百萬台幣

所以這樣就明白了吧，定價不是看同行的價格，**不是看你花了多少時間做課程，是看你提供的價值。**

篩選出精準的用戶，準確找到用戶更大的痛點，並解決它。只要符合這一點，即便是各行各業，即便早鳥價賣4位數美金，也都能迅速賣出去。

就像我們的[案例集](#)有講述個幾個學員的經驗。

像 [Ray](#) 是從事房地產銷售和投資，他通過我們給的方法和路徑，迅速改善了現狀，成交 4 位數美金的高單價課程。**在不到 3 個月的時候就突破了百萬的業績。**現在他有了線上課程加持，給他自己的事業也帶來了額外的影響力。

莫宰的領域是命理領域，**定價是2000美金。**

投資理財領域的[韋恩](#)，提供的是幫人轉職當金融顧問的服務，**7000澳幣的客單**可以輕鬆成交。

你想要優質用戶，靠價格去篩選是最簡單的方式。

“有些人在成交用戶，有些人在成交麻煩。”

我們做課老師一定要有拒絕收錢的能力，拒絕不能拿到結果的人。

如果你賣得太便宜，你會吸引大量低質量的人，他們自己不行，執行力不夠，**即便你提供的方法很有效，也會變成你的方法不行。**

你做交付就會耗費大量的心力，還做不出成功案例，你還要為了業績目標，不斷的讓自己成交更多人，服務一群不同頻的用戶，你的心也很累，陷入一個惡性循環。

所以選錯用戶，賣錯價格，你會很崩潰。

想成交高單價的課程？

如果你想篩選出精準的用戶，同時成交 4 位數美金以上的高單價課程也不愁賣，現在就可點擊下方按鈕跟我們預約免費諮詢。我們會在諮詢中根據你的現況，判斷我們是否能夠幫助到你達成目標，期待了解更多你的故事。

[預約跟小船團隊的免費一對一諮詢](#)



4. 成交學員

解決了預售和定價的問題之後，下一步就是進入成交階段了。

最快見效的方法就是從你已有的獲客渠道開始推廣。

一開始你不需要收很多人，**哪怕只有10~20人**都可以**開班了**。現在我把上架《S.T.A.R創課系統》的經驗分享給你。

半年前，我剛成交完第1批學員，在 Instagram 和 Email 訂閱者內部發布了這1篇文章 ([按此觀看原帖](#))：



這1個多月，說實話，我太忙了，忙到直接從社群媒體消失了，直到這週回來了，而且我們憋完了個大招回來。這個大招叫【S.T.A.R創課系統】

這是我們這1個月的工作復盤
而我覺得真誠的展示自己，就是吸引用戶
所以就在這條路上走下去吧～

前段時間，我們團隊用了2週小範圍內測了一下
只約聊了100+位高認知的同學，很多同學要踴躍報名
我們是長期主義者，最後還是婉拒了一半以上同學加入

這是招收元祖會員，用戶篩選門檻非常高
還記得團隊跟我說，有人問她：“為什麼不讓我加入呢？”

嗯... 因為我們是在相互篩選，不是在銷售

很多時候不實踐真不知道

這次小規模內側，另人意外的是沒想到市場反應這麼好
二個星期的佛系推廣做到了6位數美金的業績

但是說實話，每次看到Stripe我也是很焦慮的...一點都不開心，上週我緊急的叫停了所有原本預定的影片更新，直播和各種宣發

我們根本不想收這麼多人，因為我要保證最棒的交付質量，第一批用戶，我要實打實的做好連接，來完善【S.T.A.R創課系統】的服務

這就是未來一段時間，我們團隊將會做的事情。

當時特別多人不理解我為什麼這麼做，還私下問我：「為什麼能收費的不收了呢？」

聽我解釋一下。

在產品初期，篩選比變現重要。

你收的學員如果都是鐵粉，喜歡你、信任你，他們執行力好，就會容易跑通。

他們跑通了，他們真實的成績和案例，就會成為你後續行銷最有利的武器。

這也是為什麼《S.T.A.R 創課系統》收的第1批學員是我小範圍帶的人。非常多人加入課程第1個月就跑通現金流，3個月內破百萬業績，所以我們的[成功案例](#)孵化率是同行裡面最高的，他們的變現速度也是最短的。

堅持長期主義！

當你第一批服務好，後續的發展就會越來越快。

那明白了篩選的重要性，假設現在你已經設計好大綱，選好核心人群，下一步具體怎麼獲取核心用戶，怎麼成交用戶呢？

方法一

課程試聽

你可以把前面幾節當視聽課免費放出來。

方法二

直播成交

在你的公開社群平台或者私域流量池，Email名單內部也可以做直播成交。

當你上架一個產品的時候，應該會收到大量的產品諮詢，同時你也需要做到產品的價值觀教育，也就是潛在用戶為什麼要買？

所以預售直播就像是一個，把**正式課程的整體方法論濃縮成一個小型試用裝**，來給觀眾體驗的。

因此，如果能開直播成交的話，就是等於給用戶一個免費體驗你的課程的機會。

讓他們來聽，體驗一番，產生需求和好奇，最後你再來去對應他們的產品諮詢，**成交就是自然而然的事情。**



5.製作課程

課程是虛擬產品，它是由2套內容組成：

1套是
課程內容

1套是
銷售內容

我想問你：課程內容和銷售內容，你要先從哪個做起呢？這是大部分做課失敗的人會踩的坑。

直接告訴你答案，**肯定是先做銷售內容**，再做課程內容。

當你想賣課程的時候，從課程內容開始做起來，是錯誤的。為什麼呢？

**你的課程內部再怎麼好
沒人買的話就沒人知道了**

例如你做了一個超級好吃的月餅，你的包裝盒做得不好，是用塑料袋裝的，別人會覺得好吃嗎？

做好吃的月餅很重要，跟它同等，甚至更重要的是價值包裝得好。

特別是網路賣虛擬產品，看不到摸不著，如果你不會課程的價值包裝，學員看起來你賣的是一堆錄播影片，怎麼可能會有一眼就想買的衝動？

那這個價值包裝怎麼做呢？

你的銷售內容需要包含下面幾個問題的推導：



你要站在用戶的角度，有說服力的回答這些問題。

我給大家一個具體案例，就是《YouTube金牌運營秘笈》成交了7000+學員的方法。



到底面向誰做的產品？

答案：3年前剛想自媒體創業的我，不知道怎麼把YouTube頻道做起來的人。



什麼樣的解決方案？

答案：解決YouTube流量變現問題。



值得信賴嗎？

答案：這裡有3個方法

1. 你可以過去的自己做為案例
2. 你可以找一些名人、權威人士、權威機構、報社為你背書
3. (最強力) 你可以展示你的學員超級案例來說明，它能進一步證明，你的課程提供的好處是可以實現的



有充分的跟你買的理由嗎？

答案：靠你的定位和個人品牌。



購買時有風險嗎？

答案：用戶購買的時候都會擔心風險，你可以提供退款政策。

根據這樣的底層邏輯去設計，你就可以做出一個成交率非常高的銷售頁。

而銷售頁本質上是1篇最全方位的銷售內容，是1篇文章，只是設計成了網頁而已。

銷售頁上面的內容可以放在任何宣傳渠道使用，不僅僅是銷售頁，例如 Webinar，銷售信之類的都可以的。

你可以挑著內容，在不同的渠道和板塊，把它放進去，對你的推廣效率和效果都會有所提升。

一直卡在課程的內容嗎？

如果你已經有製作課程的知識，但一直未能把內容提煉和包裝起來，令用戶看到就想買，現在就可點擊下方按鈕跟我們預約免費諮詢。我們會在諮詢中了解你的課程是否具備商業價值，和我們是否能夠幫助到你達成你的目標。

預約跟小船團隊的免費一對一諮詢



6. 長遠發展

做課老師的惡夢是什麼？

辛苦做完了全部課程，賣了1波之後就再也賣不動了。
例如上架第1個月賣了幾萬美金，第2個月回歸0。

那根本就不是大家所追求的被動收入了。

你如果想要越來越輕鬆，給你2個讓你的課程持續變現的原則。

原則一

做好單一爆品

你先把1門課程打造成爆品，**用戶更容易記住你的專業定位**。讓它持續的賣，越賣越好。

例如，你想說自己某個領域很厲害，你不用自己講，讓人家看到你學員群人數，就不言而喻了。

用戶決定買誰的課，也會掂量買個最多人挑的。

別一下子做好幾個課程，分散你的流量、你的運營能力和你用戶的注意力。

也不要指望如果賣不好一門課，就持續做別的課，別的就能賣得好。

原則二

用戶大於流量

大家有思考過為什麼偶爾百萬網紅會喊窮嗎？

因為他們的流量雖然很大，但是他們的**內容裡面沒有展示到他自己解決某個問題的專業能力**。

他的用戶群雖然很大，但是那些用戶的需求又很隨機，非常不精準。

大網紅除了賣廣告變現，其實很難找到一個更好的業務去接住這些流量，所以變現才會那麼差。

記住了，**粉絲量不等於變現**。

了解用戶，吸引精準用戶才能變現。

別做泛流量，你的打法會很亂，你要選一個好的專業垂直人群，不斷的做精準內容吸引他們就可以了。

那怎麼做呢？

例如之前提到過的學員 [Ethan](#) 做的是 Shopify 電商教育，因為他本來就在這一塊就拿到過結果。但是你不覺得，教電商的課程這麼多？他的差異化是什麼？

他教學員如何透過Tiktok這個渠道獲客，而Tiktok獲客是一個新趨勢，他又**很好的抓到了這個潮流**。

很明確，他需要吸引的用戶就是想要學習開電商網店的人。

當他有這個明確目標就知道怎麼找流量了，他的選題像是：



這些選題都是跟他的課程高度關聯，所以每一個流量都很容易倒推到課程產品，Ethan就**不需要那麼多流量**。

他在剛開課只預售了2天的時間，就賺到3600美金。當時他的 YouTube 也只經營了2個月，訂閱只有1000，觀看次數也在7-800上下，變現效率比大部分人都高。

這個月我問他的時候，距離他開始賣課程剛好3個月，他已經收到了將近100名學員，他已經成交了將近170萬台幣，基本是純利潤。

這在行業裏面是很罕見的。為什麼？

大家看到 YouTube 廣告賣課最多賣的是什麼課？是不是賣電商課？Ethan 不需要打廣告，他用我的獲客方法源源不斷的從 YouTube 獲得免費用戶，就可以把廣告投放的成本給省下來。

所以他只有1個人、1門課、1個群，他就是名副其實的超級個體。



成為超級個體

總結一下，以下就是高利潤線上課程打造的全體路徑：



從以上的步驟，你可以得出什麼結論呢？
那就是你並不需要團隊去完成這件事情，你的時間、場
地和人際關係都是自由的。

就像當我在寫這本書時我在清邁，當我在設計此書時在馬六甲，而當你看到這本書時我肯定已經在其它國家旅居了，然而並不影響給你傳遞這份價值。

很多人稱呼這種職位英文叫 Freelancer，但我更愛叫他超級個體。你想做超級個體，得滿足2個條件：

首先，**你得有產品**，能自動化交付的虛擬產品是最好的，像是線上課程。

其次，你得有**長青精準的流量**，這也是為什麼我近幾年把主力放在 YouTube 經營。它能獲得自動化長青的流量，你做的每一部影片，後續都會持續為你帶來用戶，你的回報會以滾雪球式增加，越做越輕鬆。

線上課程事業確實可以自動化，但是我還是奉勸大家，要**持續地經營品牌，產出優質內容，做個長期主義者**。

我說一個現象，那個現象叫「我看你半年後有沒有翻車現象」。

當你剛上架一個產品的時候，很多人會私信諮詢你產品，但是問完就沒影了。

隨著你的長期經營，你會觸及到越來越多新用戶，但是**大部分人不會看完你的內容和銷售信就立即成交的**。

他們會潛伏在你身邊，默默翻看你的內容，默默觀察你的學員案例是否真實，然後等幾個月甚至1年後的某天，他突然下決心，一來就報名。

持續經營和善待那些問完就消失的人，**他們不是真的消失，只是需要一點時間去信任你，或者去信任他自己**。

長期的輸出價值 滾雪球效應會越來越多

不要帶著割韭菜的心態去做知識付費，那做不長久的。

你的臉只有1張，不要揮霍。

把你的課程不斷優化迭代，不要成交那些不合適的人，多跟做知識付費厲害的人學習，不一定要聽我的課，但一定要學同類的，這樣會讓你走得更長遠。

想成為一個超級個體嗎？

如果想在時間、場地和人際關係自由的情況下，利用網路有效地傳遞你的價值，滾雪球式的增加你的收入，現在就可點擊下方按鈕跟我們預約免費諮詢。我們會根據你的現況給予意見，讓你在網路創業的路上走得更順、更遠。

預約跟小船團隊的免費一對一諮詢



知識變現常見疑問

問 | 什麼樣的人適合做知識付費？

學校老師，專業人才：他們具備教學和知識傳授技能，比較適合轉型做知識付費。

具備一技之長和興趣愛好的普通人：比如自身有一定的知識沉澱，熱愛分享，例如工作經驗或在某領域有一些技能。如果你具備一些興趣愛好和特長，都可以分享出去，嘗試做知識付費。

自媒體人/網紅：可以依靠自身影響力，將價值觀和需求相似的用戶匯集起來，用戶也更願意付出信任，為自媒體人提供的知識服務買單。

企業老闆：可以利用一套線上課程，在網路獲取精準用戶，用線上課程來低成本教育用戶，然後把買課的高質量用戶導入到公司原來的業務裡面，為後端產品帶來業績。

知識付費，本質上是透過認知差和信息差變現。再普及的知識，還是有人知道，有人不知道，其中就存在信息差。即便學員知道自己能學，他沒有這個時間，還是會選擇付費來快速解決問題。

所以知識付費賺的是降維打擊的錢，賣的是一套解決方案，只要你具備解決問題的知識，都可以做。

問 | 我有拖延症，如何快速把課程做出來？

很多人問我做課為什麼這麼快，確實我們設計1套課程只需要花很少的時間，最多幾天，投入市場成交，1~2週時間回收6位數美金，包括我們培養了很多1~3個月從0備課到[賣破百萬的同學](#)，這是有方法的。

幾句話總結流程就是：

01

打造 Beta 版課程

02

小範圍推廣

在已有用戶群預售，評估銷量和感受需求

03

收集反饋，迭代課程，收集見證

從而判斷切入點是否符合市場，教學方法是否有效，獲取行銷案例素材

04

完善課程，正式長青銷售

篇幅有限，我有把更具體的製作和銷售流程，[錄成一個 40 多分鐘的免費公開課](#)，希望能幫你把這個原點打通。

對了，在[免費公開課](#)的最後，我會限量送前100人我們內部使用的《創課加速秘籍包》，包括一些保姆級的高效軟件分享，幫你加快執行的效率。



做課有新的方法，知識付費也在不斷升級。

這個時代還在堅守老方法的人，也就是把全套課程做出來再賣，就是刻舟求劍，墨守成規。

以商業的視角去對待線上課程創業，什麼該做，什麼沒必要做，什麼優先順序做，怎麼用極低的財務、時間和機會成本做，變得極其的重要。

問 | 我總擔心自己教不好，課錄不好？

很多人會陷入完美主義，包括我。

如果我在寫這本書時一直糾結完美，那麼半年可能都未必能寫出來。

所以做課程**不要陷入完美主義，因為根本不可能完美**。

先做出 Beta 課程，投入市場，再根據學員的反饋來優化迭代，就像 iPhone 一樣！

如果沒有第一代 iPhone 就沒有 iPhone14。

問 | 我不夠專業還能做知識付費嗎？

做知識付費如果是最專業的才能做，那全部知識領域能賺錢的只有頭部的那一個人，但事實並非如此。

我們見到1個有利潤的課程領域，會有好多老師出課，並且都能賺到錢。

做課程是為了**給學員解決問題**，所以你不一定要成為最頂尖的專家才能出課，只要我們清楚自己的潛在學員是誰，能教給他們什麼，解決他們什麼問題，就可以做。

反而那些行業內最頂尖的人，雖然水平很厲害，但是第一：他們大多數不會出課程。第二：即便出課程，跟用戶溝通的教學語言水平太高會不夠接地氣，問題就出在這。

小白裡面有小白，比高手教小白要好得多，因為小白更懂小白的處境，更同頻教得更好。

**站在3樓的人，會比站10樓的人
更清楚1樓的人需要什麼協助**

千萬不要因為覺得自己不專精而打退堂鼓，如果你什麼都不會，反而你很自由，沒什麼限制，你什麼都能做，你現學也完全沒問題。

問 | 我想做知識付費，但好像我沒什麼可教的，怎麼辦？

我想分享一下自己的經歷，給你一些啟發。
雖然在早期我做的業務是自媒體經營培訓，但其實從0起步時，我也不知道自己能教什麼，也不是一個專家才開始的。

當時，我只是做了2件事：

第1，我定下了人生的一個目標：「拿著MacBook全世界邊旅行邊賺錢」

第2，對外公開分享我為了實現此目標所做的一切努力，包括我的自媒體學習經歷、觀點和 Lifestyle，[你可以看我的頻道](#)，這就是一路下來的紀錄。

結果我發現，世界上有非常多跟我同頻的人，我能連接到他們，給他們帶來價值。

很多人透過我的現學分享，慢慢在同一條路上受益，所以才成就了我「專家」的人設。

小白能不能成長？一定能成長。

任何所謂的高手，以前都是小白

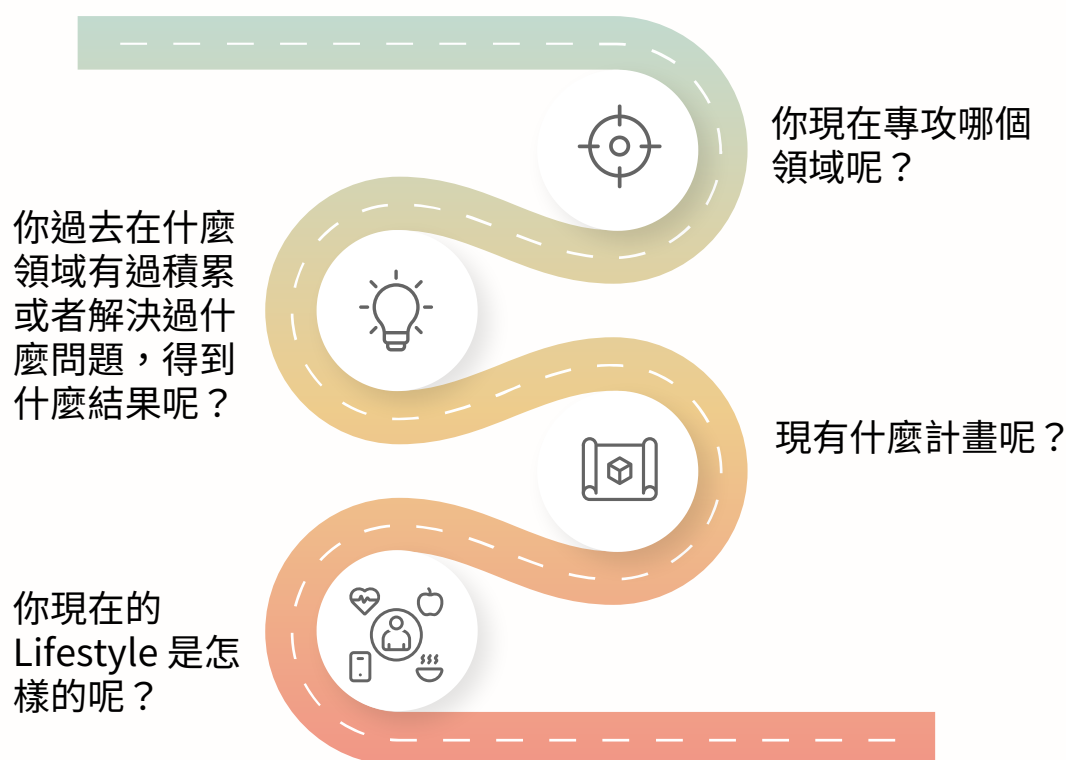
不是變得很厲害才做老師的，不然我想問你，「厲害」是怎麼定義的呢？

肯定是**勇於分享**，做知識付費的路上，**慢慢地往專家高手的方向進化**的。

我不是一個「專家」才開始分享的，也是個學習者，不斷地輸出，不斷地學，直到現在也是如此。

知識付費對人人都是個機會，你可以**當場把輸入到的知識，立即在社群媒體中輸出**。

例如，你在學吉他，你把你學到的那個彈法，立即分享出去，過去學會的知識和經驗，現在分享出來。



你只要圍繞上面的 4 點去真實分享就可以了。

慢慢不知不覺中，你會發現自己在給一群同頻的人提供價值，你再透過他們的反饋，做一門課程去解決他們的問題，你就是在知識付費創業。

問 | 會不會被人說割韭菜？

我認為割韭菜是一個抽象的概念，可以具體定義為以下2個層面。

第1，你明知道教學方法是沒效的，還要拿出去銷售。
第2，你明知道成交眼前的某位學員，他也做不出結果，還要成交。

做課老師想把課程賣好，**首先得做好個人品牌**，如果沒有正確的價值觀，長期會破壞你的個人品牌。

經營個人品牌是終生事業，不是短期項目。

**項目崩了可以換一個
個人品牌崩了你只能投胎了**

所以保持正確的價值觀，堅守上面的2個原則，你就是在**給學員提供真正的價值**。

任何人剛開始做課程的時候也會有這種擔心，最早賣出第1份時也會忐忑，但只要你把學員交付好，學員有給你正向的評價，你就不會有這種感覺了，反而你會有一種教人的資格感。

所以不要擔心，認真做好交付，學員能取得效果，就說明**你的教學是成功的**。



結語

當你看完此書時，證明你是一個積極努力的人，你真的很想打造自己的網路事業。

這邊我還是要給你一個忠告：

一邊思考，一邊行動，再複盤，再行動

學習並不會讓你成長，一邊學習，一邊從現階段你可以實操的地方**先開始執行，才是成功的捷徑**。

99.9% 的人想的都是，看完書覺得長知識了，學到很多道理，但現階段「我」做不到啊，等我學多 2 個月再算吧，或者猶豫，猶豫就是選擇放棄。

沒有人上來就這麼厲害，每位高手都是在實操的過程中漸漸變厲害的。

就像上面我說過的，可能你認為自己在某領域只有5分，但社會上絕大部分人都處於0~4分的階段，你不需要跟10分的高手比，**你完全可以教不如你的人。**

你在教別人的同時，也不斷被動的逼自己快速地自我迭代，你很快也會接近8~9分。

希望這本書的知識你可以實際運用到自己身上，你只有立即付出實踐，立即去做，才能沈澱為你真正的知識。

我也衷心希望你在未來可以**打造 1 份未來屬於你自己的網路事業**。

在這條路上，一起加油！

祝好。



想了解更多？



歡迎把學習進度
和心得分享到你的
IG 限時動態

[按此追蹤小船 IG](#)

記得
@littleboattan
讓我知道

對做線上課程，
網路事業感興趣
的朋友

[按此訂閱我的
YouTube 頻道](#)

想即時收到小船
最新的消息

[按此添加小船的
LINE](#)

想學習更核心的
做課實操經驗

[按此參加免費
公開課](#)

想成為我們的下一位成功學員嗎？

如果你想要透過知識付費的新商機來建立起一個可變現至少 100 萬美金的線上培訓事業，現在就可點擊下方按鈕跟我們預約免費諮詢。我們期待跟你的合作，也期待你能成為我們的下一位成功學員！

[預約跟小船團隊的免費一對一諮詢](#)