

知識變現：用聲音創造價值

▼ 讓知識變現，將才華展現至全世界

- 全球Podcast市場在2027年成長至605億美元，接踵而來的將是音頻課程微學習的潮流，全球線上學習產業規模將在2026年達到3,980億美元，你想要參與嗎？
- 或許你正在想，我能如何知識變現？我會什麼、我能教什麼？我有什麼專業知識技能或是生活經驗，可以傳授給人們的嗎？你有！相信我！每個人都有技能可以分享！只是我們需要花一點時間去挖掘出來。
- 一個久居在家的媽媽，可以將家庭管理、燒菜技能拿來錄製分享影片，成為知名網紅；有人可以將兄妹有愛的互動影片，成為分享的素材；有人不喜歡跟人交流，可是卻可以用很簡單的方式，就將艱難的科學知識，轉為趣味科學實驗；甚至有人只是在股票投資上有了些心得，用極具個人特色的方式來分享股票投資的觀感等等，這些狀況在過去，可能被認為是不務正業，但是現在卻成功的經營自己的斜槓人生，成為分享相關領域的意見領袖！
- 所以，這是一堂特別設計給任何想過要擁有斜槓人生、知識變現的你...讓知識變現，不再是個口號，因應科技、網路的發達，現在這是每個人都可以輕易做到的事！
- 知識變現能夠帶來三個價值：1. 賦能、二、共贏、三、發揮影響力！
- 以前，似乎需要擁有好學歷，才能是老師，現在任何人都可以教導一些東西，成為老師！而好的老師，將自己的知識經歷，統整好，運用有系統的「培訓」方式，讓學生學會，這個過程它賦予了學生能力！
- 運用科技，將知識轉為線上話，學員與老師都共贏，身為老師的你可以輕鬆地將自己的知識經驗，傳遞到全世界，學員可以輕鬆地想要何時、何地學習，就何時何地學習，不需要特別調整自己行程，花費高額的交通費用來獲得一項知識！而且對於你和學員而言，你只需要講一次，而學員就可以複習很多次！所以這是共贏！
- 只要你學會了整理自己的經歷、整合自己的知識，將他們轉化為一個系統化的培訓方式，然後錄製、上架你的才華，你就能夠將你的熱情、經歷、知識與技能分享給全世界！
- 傳統的教育強調系統性的教學，甚至要當老師需要去修「教育學程」，才能夠成為一個可以教導別人些什麼的老師，而現在資訊爆炸的時代，學習不會停止，只會需要更多，而人們期待他需要被解決的問題，可以再更快速、更精準地被解決，這成就了知識付費的產品。線上課程講求陪伴感、講求具體解決問題、講求學習的方便性，你不需要擁有業界最強的技能，只要你願意為消費者服務！願意把你會的，整理成為一份好吸收的線上課程，每個人都可以站上全世界的舞台，讓全世界看見你！

▼ Podcast風潮：用聲音取代影音更高效

- 在知識培訓的過程中，一步一步的演化，從傳統的教室，到了各式各樣活潑、有趣的線下研習班、工作坊，到了線上的影音課程，到現在最流行的音頻課程，這都在顯示一項重要的訊息，人們想學習，他們想要用方便、越來越方便、最方便的方式去學習！
- 因應全球的Podcast風潮，人們開始習慣用聽的方式，去吸收新知識，所以我想要跟你介紹音頻課程跟影音課程的不同，並且讓你看到你能夠錄製音頻課程的可行性！
- 所謂的音頻課程，就是藉由錄製聲音，將自己的經驗或是技能傳達出來，現階對音頻課程在中國大陸和歐美的市場是相對比較流行的，你可以看到一些熱門的APP，像是得到、喜馬拉雅、荔枝、Spotify、Mixerbox等等，都是在提供音頻和Podcast的服務，這一系列的學習管道崛起，都是在讓你知道新型態的學習方式已經誕生！因為地緣廣闊再加上可能上網手機的用量差別，讓他們覺得說用語音聲音的方式學習是一個比較方便的方式，任何時候都可以微學習！
- ▼ 音頻課程有幾個優點：
 - 一、它帶給人們更多操作、學習上的方便。它讓人們可以空出雙眼、雙手，讓我們長期用電腦工作的人，可以讓雙眼獲得休息、讓忙碌的人，可以在進行其他不太動腦的事情時，像是健身、做菜、打掃、散步等等這些事情時，可以多分一份心來學習！人們不再需要雙手捧著手機或是電腦，才可以開始學習，他可以同時兼顧其他事項但是又能夠靠耳朵的傾聽，獲得一些學習收穫。
 - 二、人們不需要添購複雜的設備，就可以開始學習。基本上只要有手機，就可以開始學習，不需要擔心手機屏幕太小，一直盯著螢幕看，會感到疲憊，如果周遭環境人多的時候，戴上耳機，就可以學習，自己一個人在家，將聲音放出來，也可以學習。
 - 三、既然他是線上課程，我想要強調，它沒有時間、空間的限制。任何人都可以隨時想要聽、想要學習，就可以打開課程，開始學習。而且它提供學生，可以重複學習，不必擔心自己去上個廁所回來，就聽不懂講師在說什麼，或是，聽過一次忘了怎麼辦，錄製成線上課程，就能夠提供學員不限次數的反覆練習。
 - 以上這些，對於學生都是很好的學習賣點！
 - 那，對於想要將自己的知識變現的你，為什麼要選擇音頻課程的形式、而不是線下教學或是影音課程的形式呢？

- 一、一樣是教學，投入課程的心力，大約是影音課程的百分之一。講師在錄製一個音頻課程的心力，大約是影音課程，也就是拍攝影片的教學課程，大約是1/100的心力投入，甚至更高，真的，不誇張。首先，在費用方面：如果是自己要從無到有的拍攝整個過程，那麼就會有拍攝空間租賃、攝影器材的採購、編輯影片軟體的採購等等，這可能就不是幾萬元就可以打發的。但是，錄製音頻課程，不需要以上這些費用，你只需要一個安靜的空間，這在家裡就可以完成，我看過一個知名的Youtuber，他經營廣播已經一年多，他在第一年的時候，是在自己的衣櫥裡面錄製的。當然，我們不用這麼辛苦，但是，只要一個安靜的空間，我相信這一點都不難！另外，費用部分，只需要一支收音良好麥克風，如果真的沒有預算採購，我必須說，現在的手機收音都很棒，用耳機戴著，對麥克風處講話錄音即可。跟你分享，我前幾個課程，就是用ipad 和耳機錄製的，其實效果也很不錯！
- 再來，在投入心力部分，一般來說，身為講師，我們習慣面對觀眾，面對攝影機的時候，緊張和吃螺絲是家常便飯，我記得我第一次錄製線上課程的時候，一段幾句話，我錄了一個小時，就只是因為我斷句不順，有幾個字一直卡住。因為是錄成線上課程，我總不能在那邊吞口水、吃螺絲，所以總是一直重來。而且，影片的製作過程中，這跟頭髮翹起來、那邊的眼神飄了、一整段只有最後幾個字不順，為了畫面好銜接，常常就得重錄，然後重新錄製的時候，又錯在另外一個字上，這些過程，常常會讓優秀的講師打退堂鼓，覺得算了，我還是認份的講線下課程好了。那錄製音頻課程呢，簡單許多，可以將課程內容切成許多段落，然後對著麥克風，像是在講電話的方式錄製下來就可以了。我自己的經驗是寫下腳本，可以幫助我不會說錯話，但是有些老師很有經驗，也想要自己的錄音是自然輕鬆的方式，所以他就像是在聊天的方式，分享自己的知識和經驗，這個方式也是很可以行的。所以一堂兩個小時的課程，錄製成影片課程，大概需要花1-2天的時間，期間還得承受著一段話要反覆地講，維持著微笑和專業的折騰；而音頻課程，可以在家翹著二郎腿，大約4小時左右的時間就可以錄製完成了。如果你還是特別注重自己形象的人，會擔心自己上鏡頭不好看，覺得要花大錢幫自己形象大調整，或是想要減肥完後再開課，這些在音頻課程都不需擔心，它不需要你做任何調整和改變，你就能讓知識變現！
- 除此之外，在後製部分，對於是個體戶的老師而言，跟影音課程比較起來，要編寫一個音頻課程，不需要學會很高超的技巧，像是調整色差、插入動畫效果、上字幕...等的影片編輯技術，講師如果想要自己剪輯音頻課程，其實用聲音編輯軟體就可以處理，手機和電腦都有很多支援的軟體，不需要額外費用，也不需要讓自己成為剪片達人，才能將自己的好知識錄製成課程。我以身為講師的角度跟你分享，這真的差很多！
- 而錄製音頻課程的限制，在我看來，目前只有一個限制，那就是對於操作性的教學，像是如何使用wordpress架設一個網站、工程軟體設計、如何拍攝找角度等等，類似這些需要看到實體教學加上操作實作的，運用音頻方式去教學，可能無法讓學員輕鬆學會，但是教學創意無限，這些狀況搭配簡報檔案、圖片展示等等，都可以改善效果。

- 講了這麼多，課程的好壞，我認為還是本身課程教案的設計，還有如何將線下教學方案轉為線上課程，這些部分我有蠻多心得收穫要教你，讓你可以快速上手，這在就去學官網的線上音頻課程，我有開課教你如何深度設計課程教案，把你豐富的生活經驗與專業技能，轉化為學生能夠輕鬆學期的課程內容，有興趣的話，你可以上網逛逛。關於音頻課程，我還是想要再強調一下，當你學會如何成為一名線上音頻講師，你會愛上這份工作，它讓你專注地成為一名優秀的知識傳達者，而不需要添加很多其他的要求、也不需要做過多的改變，才能讓自己當線上講師，你可以輕鬆的就將知識傳播出去。

▼ 從個人優勢中發展一堂課的主題

- 接下來我要跟你分享該怎麼樣找出自己的技能優勢，然後從中去發展出一堂知識課程。我遇過很多在生活上都有個人技能的人，但是卻太低調了，從來沒想過自己可以錄製課程去教學，每當我問身邊的人說，你要不要來開課看看？！絕大部分的人會問我說，那我要講什麼啊？我好像沒什麼特別的！不不不！每個人都有一些擅長的能力，會是其他人想要學習的！像我有個朋友，他當業務好多年了，但是他私下的興趣是打球，他就很適合分享如何打球健身！我還有另外一個朋友，他是企業老闆，但是他非常喜歡自己動手做東西，那麼這位老闆，他不僅可以分享如何經營事業、創業、或是讓生活平衡的秘訣等等，所以你可能也有各個領域的長項，像是你可能很會煮咖啡、同時又很會做簡報檔案、同時又擁有很多年的管理經驗，在這些看起來都像是你個人的強項與優勢，要如何來挑選一個主題來開始設計一堂課程呢？我有方法跟你分享！
- 接下來請你在聽這個講座的時候，同時將附件：「開課自我評表」拿出來，邊聽我說、邊學習使用這個表來幫助自己釐清個人優勢，然後能夠用客觀、具體的事項，來發展一堂課。
- ▼ 在這個評分表上，總共有4個項目：分別是「強項項目」、「這個強項可以協助誰」、「這個強項可以協解決什麼問題」、「這個強項的具體佐證」。
 - ▼ 讓我來一一說明，第一個強項的項目，也就是對於你自己而言，你的強項技能是什麼呢，你自己的專長或者是有豐富經驗的區域是什麼，在這個表格裡，你可以盡可能的發揮，例如你的專長可能是專案管理，因為自己一直以來都做專案經理的工作，那麼我也想請你在這個領域裡，再去深思熟慮一下，為了做好專案經理的工作，你的強項技能是什麼呢？你擁有哪些技能，所以能夠把這份工作做好，舉例，可能是溝通協調，或者是簡報技巧，或者是專案追蹤的能力，或者是跨部門溝通協調的能力，或者專案計劃的能力...等，也許剛剛這個例子裡，你對自己的評估有兩三種能力，像是溝通協調的能力和計劃能力。那麼你就把這兩三項能力，都寫在強項上目強項項目上面。
 - 所以你在第一格的格子你可以這樣寫，專案管理：溝通協調的能力。然後再寫另外一個項目，專案管理：計劃能力，這樣有兩個項目。當然也有可能你有一些專長，並不在工作職務上，可能是你個人在生活裡發展出來的興趣，例如攝影或是設計等等，也可以在第一個項目強項項目寫上去。

- 接下來我們看第二個欄位：「這個強項可以協助誰」，這個欄位，對應到你前一格所填寫的能力，你的這項能力如果我們要教導出去，誰可以受益呢？例如剛剛的專案管理的溝通協調能力，可能可以幫助到各個企業的專案經理，計劃能力可能可以幫助到任何想要學習做計劃的人，或者局限在專案經理的領域也沒有關係。你可以去思考這個項目可以幫到誰，或是誰會需要擁有這個能力，然後把它填在第二個項目下面。
- 我們來看第三個欄位：「這個強項可以協解決什麼問題」，我們延續上面的例子，這位專案經理其中的一個強項是溝通能力，那有良好的溝通能力，可以幫助自己在追蹤專案進展的時候，可以做到良好的協調，可以更有效率的完成工作。所以在這個項目裡，他可以解決的問題可以像是：無法有進展的專案進度、或者是低效率的運作。在這個點上，也要請你依照每一個你寫下來的強項項目，來看看這個強項可以解決什麼問題、或者是什麼樣的痛點。我想特別再舉另外一個例子，假設你的能力是攝影，可以拍出很美的照片，或者甚至於呈現出不同的藝術氣質，這樣的能力，可以解決的問題可以像是：常常找不到好角度拍照，就算光線都挑好了，照片呈現出來還是沒有美感。你可以像這個樣子把它寫在這個欄位。
- 最後一個欄位：「這個強項的具體佐證」這一點很重要，因為我們試圖要找出一些證據，來讓其他人可以很容易理解和發現你的確有這樣的能力，就會願意去買你的課程來學習。延續上面的例子，如果你的能力是很強的溝通協調，那麼在這裡的佐證，你可以填寫一些過去發生的實際案例，或者你曾經參與過任何的考試，獲得相關的執照、證照，或者來自於主管的實際讚賞，或者曾經解決過什麼樣的問題，獲得實際的結果，像是成功地做好跨部門的協調，最後讓專案管理的進度提前20%完成。
- 在附件的表格裡，你也可以看到我提供的一個簡單例子，讓你有個範例可以比對，然後填寫屬於你自己的表格。當你完成這個表格的時候，快速的上下瀏覽一下，挑出一個你覺得有信心、或是有興趣的主題，來當作自己開設一門課程的開始，會是一個很好的開始。沒有一定要選哪一個課程才會是最好的選擇，最糟的決定就是卡在那裡不確定要開哪個課，好的方式就是挑一個項目，然後就開始做課程設計。

▼ 為何有料卻開不了課的原因

- 接下來我要跟你分享常見的開課失敗原因，或許你會好奇為什麼我要特別跟你分享課程沒有辦法開成功的原因，是因為其實我自己有接觸到不同的講師，在我們嘗試開課的過程當中，會發現有一些問題沒有克服的話，就會讓一門課程的開立變得非常的艱困，所以在你想要開始去建立一門屬於你自己的線上課程的時候，我想要特別分享一些我們失敗的經歷，讓你當成借鏡，如果發現自己有遇到這些狀況的時候，那你已經知道你遇到了一些困難，我們只要學習去克服它的話，就可以很容易地再讓這個課程開立回到正軌，然後繼續把課程完成推廣到全世界去。

- 首先，第一個失敗就是想很多但是沒有開始，這個狀況通常是在這個講師他其實已經有一個想法，想要去開一個線上課程課程，他的想要去開線上課程的想法，是確立的，但是有很多原因造成他想很多，但是都沒有開始做。那這些想很多的原因有好幾種，通常就是對於未知的擔心，一直擔心，這些擔心像是他不知道開從哪個專長當作第一堂課的主題？他不知道該怎麼錄音？不知道要在哪裡錄音？不知道要用什麼麥克風？不知道自己要不要拍形象照？不知道該怎麼介紹自己？不知道去哪賣這一堂課程等等，這些不確定和未知，就會導致他並沒有真正的開始行動。也有另外一種的想太多是，好像什麼都可以做，但卻又不知從何下手，就會導致他一直在思考，但是都沒有真正的定案下來。那我的個人建議是，從任何的角度開始都不是問題，最重要的是有開始，而對於整個線上課程的執行計劃，所謂的從課程發想、課程撰寫、課程錄製、課程上架、課程銷售等等，就去學這裡都有方法，可以讓你再開課的過程中，有人協助、指導你一步一步完成！
- 第二個失敗原因是，講師一開始在規劃一門課程的時候想得太廣泛了，有些老師很熱情，會想要把自己會的東西都教給學生，所以看起來，他其實是從寫一本教科書的角度來看一門線上課程，但這樣的角度不是很實際，而且執行起來會非常的辛苦。課程準備得太廣泛的話，一是準備時間會很長、老師容易放棄，二在銷售的時候，不容易針對精準課程對象，就難以有好的銷售成績，三對於學生要學習而言，也會顯得很漫長，就容易放棄。
- 第三個原因是老師沒有把開線上課程的時程規劃好。讓我這樣說吧，除非傳授課程的老師是一位專職的線上課程講師，不然在開課程的過程中，生活、工作都會佔滿時間，在他的生活裡已經有很多時間是被日常事務所佔據了，導致他的主要時間都是分配在工作或家庭上，在開設線上課程如果沒有一個時程的話，就會變成這件事很重要，但是一直都不緊急。沒有確立一個開課的時程規劃，會讓這個知識變現都成為一場夢。所以開課會失敗，就是因為沒有設立一些時程，並且堅持做到。這就像是一個專案管理，如果沒有設立每個里程碑的時間點，並且具體要求完成的話，就會很容易造成一拖再拖，最後可能需要用超過10倍的時間才能完成。我分享我個人的經驗給你，其實如果能夠專注的做開課這件事情，從課程發想到最後錄製完成上架，大約一週的時間其實就可以完成了，這是我已經開了數十個課程的經驗分享！這樣的工作量分配到我們日常生活裡，我覺得理想狀況，大約三個月就可以完成一個線上課程了。所以要開一個線上課程，真的不難，只要做好規劃，並且如期執行，成為一位斜槓高手不需要特殊技能！知識變現可以現在就發生！

▼ 如何快速開課成功

- 英國哲學家，諾貝爾文學獎得主 - 伯特蘭·羅素說過：「美好生活由愛啟發，並且以知識引導。」在JOY TO KNOW 我們秉持著，讓你學會變成能力轉為價值，我們也想要幫助像要讓知識變現的你，能夠發揮你最大的影響力，讓知識的傳遞無遠弗屆！
- 在就去學開課成為講師，你只需專注做好知識傳承，其它的交給我們，我們提供完整高效率的開課流程，只要你跟著我們的規劃走，3個月就讓課程上架！我想跟你介紹五大特點，讓你了解你可以獲得什麼樣的協助：

- 第一、就去學提供獨有設計的「355」課程架構
 - 3大重點 + 5堂講座 + 50分鐘（每堂講座10分鐘），每個講座內都包含著獨有架構的設計，協助講師快速有效率的規劃課程，再也不需要為如何將自己的Know-How，轉為受歡迎的課程傷透腦筋！
- 第二、就去學免費設置你的個人形象網頁
 - 不知道該如何好好地呈現自己嗎？我們協助你製作專屬於你的形象網頁，讓你的專業和形象完整的在網頁上呈現出來。你不用再煩惱如何將自己的專業呈現得吸引人。
- 第三、你不用學東學西才可以開始
 - 我們提供從0到1、完整的課程建置協助，包含音頻剪輯、課程音頻檔案上架、行銷網頁建構、廣告圖檔編輯、課程營運平台操作，讓你的課程開設有效率、輕鬆上架。
- 第四、低成本快速開始知識變現
 - 不需要自己花高成本，找一整個團隊來幫助你開課，或是花錢購買完整設備像是錄音器材、音頻剪輯軟體、網頁租用空間等，才能製作一個課程。我們提供你專業指導，讓你輕鬆就能錄製高品質的課程。
- 第五、不用花時間處理行政作業
 - 提供課程銷售期間與學員的往來服務，就去學會做好講師與學員之間的銜接，不用在日常生活中擔心漏接學員訊息或是被頻繁地詢問打擾。
- 在就去學，我們有一套驗證成功的標準開課流程，三個階段跟著走，你就能夠成功開課。第一階段是準備期
 - 通常3-4週
 - 講師聯繫JTK，獲得詳細合作模式與開課流程說明，討論確認課程主題與簽約之後，開始做課程規劃與行銷方向確認。
- 第二階段是 製作期
 - 通常4-5週
 - 依照行銷規劃計畫，講師開始撰寫課程大綱、腳本與音頻課程錄製，過程中都會提供詳細指導。
- 第三階段是 上架期
 - 通常4-5週
 - 將課程相關內容上架、製作課程宣傳銷售頁面與講師形象頁等，將一切準備就緒，開始行銷推廣課程。
- 知識變現是潮流、挑對合適的管道，才是王道。在JOY TO KNOW我們可以幫助你快速成為講師，在這個課程的下方有連結，請你填寫好表單送出申請，我們將會進一步跟你聯繫，期待很快地見到你，讓我們一起把影響力發揮到全球去！