

1 인 콘텐츠 사업자 로드맵 - 15 편

콘텐츠 상품을 온라인 클래스화하는 구조 잡기

1. 왜 온라인 클래스를 만들어야 하나?

PDF, 전자책, 템플릿 등은 좋은 시작이지만, 콘텐츠의 확장성과 신뢰도를 높이기 위해서는 '영상 기반 클래스'로의 전환이 효과적입니다. 특히 고객 입장에서는 텍스트보다 영상이 더 직관적이고 반복 학습이 쉬워, 만족도와 전환율 모두 상승합니다.

2. 클래스 제작, 무엇부터 시작할까?

- 가장 반응 좋았던 콘텐츠를 기준으로 커리큘럼 구성
- 구체적인 '실행 순서'를 기반으로 5~7 개 강의 단위로 분할
- 각 강의는 3~10 분 내외로 짧고 집중도 있게 제작
- 영상 + PDF 자료 + 실습 템플릿 구성으로 신뢰도 상승

3. 플랫폼 선택 전략

- 클래스 101: 수익 분배형, 브랜딩/리치 확보에 좋음
- 탈잉/인프런: 판매 접근성 우수, 트렌드형 주제에 적합
- Notion 기반 자체 강의: 링크 + 자동화 메일로 전송하는 형태 (초기 비용 낮음)

4. 실전 구성 예시

① 강의 제목 예시: 'PDF 템플릿 자동화 마스터 클래스'

② 구성:

- 1 강: 템플릿 기획과 구조화
- 2 강: Notion 설계
- 3 강: 구글폼 연동
- 4 강: 이메일 자동화
- 5 강: 배포/판매 흐름

③ 수강자 혜택:

- 템플릿 제공 / 피드백 응답지 / 보너스 워크북

5. 마케팅 포인트는 ‘결과물’

클래스 판매에서 중요한 것은 ‘수강 후 만들 수 있는 결과물’을 명확하게 제시하는 것입니다.

예: “수강 후 나만의 템플릿 판매 채널까지 완성 가능!” → 실전성과 강조

6. 클래스와 기존 콘텐츠 연결법

- PDF 구매자에게 클래스 할인 쿠폰 제공
- 뉴스레터에서 수강 후기 기반 콘텐츠 공유
- 클래스 수강자 대상 업셀: ‘심화 패키지’, ‘1:1 피드백’ 등

7. 마무리

온라인 클래스는 1인 창작자의 수익 파이프라인을 확장하는 핵심 전략입니다.

반복적으로 소비되고, 추천으로 확산되며, 브랜딩 강화까지 가능한 고부가가치 콘텐츠 구조입니다.