1 인 콘텐츠 사업자 로드맵 - 18 편

심화 콘텐츠 패키징 전략 - 고가 상품 만들기

1. 고가 상품이 필요한 이유

단가가 낮은 디지털 상품은 판매량을 늘리지 않으면 수익이 제한됩니다. 하지만 고가 패키지는 충성 고객을 대상으로 높은 마진을 확보할 수 있어 시간 대비 효율이 탁월한 수익 구조를 만듭니다.

2. 어떤 콘텐츠를 고가 패키지로 만들 수 있을까?

- 기존 전자책 + 강의 + 템플릿 + 실습 가이드 조합
- 핵심은 '단일 상품'이 아닌, 하나의 시스템처럼 구성되는 '학습/실행 흐름'
- 예: PDF 템플릿 → 영상 강의 → 워크북 → 1:1 피드백 순으로 구성

3. 심화 패키지 구성 요소

- A. 이론 콘텐츠: 핵심 원리, 개념 정리
- B. 실습 자료: 템플릿, 양식, 실전 시트
- C. 영상 강의: 실행 순서 및 사용법 설명
- D. 부가 혜택: 1:1 코칭, 전용 커뮤니티, 이메일 Q&A, 한정판 리소스

4. 가격 책정 전략

- 단품 콘텐츠 가격 × 3~5 배 수준이 기준
- 패키지 콘텐츠 개수보다는 '구성된 흐름'이 핵심
- 예: 전자책(9,800 원) + 강의(49,000 원) + 템플릿(29,000 원) + 피드백 = 패키지 149,000 원

5. 고가 상품의 신뢰 요소 설계

- 이전 구매자 후기 강조
- 구매 전 체험 콘텐츠 제공: 일부 강의 or PDF 미리보기
- 구성품 비교 표로 구체적인 차별점 제시

6. 플랫폼 등록과 판매 흐름

- 크몽, 클래스 101, 탈잉, 스마트스토어에 등록
- PDF 콘텐츠 판매 페이지에서 패키지 유도 배너 연결
- 이메일 자동화로 '심화 학습 필요성' 시퀀스 발송

7. 결론

콘텐츠 패키징은 가격을 올리는 것이 아닌 '가치를 설계'하는 일입니다. 단순한 자료 모음이 아니라, 고객의 문제 해결 흐름을 설계해 고가 상품으로 연결해보세요.