

계좌상세조회		×
2016.12.09		
17:41:09 모바일	입금	500,000원
2016.12.10		
10:21:04 모바일	입금	400,000원
2016.12.12		
00:11:44 모바일	입금	250,000원
2016.12.13		
13:51:53 모바일	입금	400,000원
13:57:32 타행B	입금	350,000원
17:43:58 FB이체	입금	400,000원
2016.12.15		
17:13:01 모바일	입금	500,000원

계좌상세조회		×
2017.01.14		
09:24:36 타행B	입금	400,000원
2017.01.16		
01:06:31 모바일	입금	400,000원
10:21:04 모바일	입금	400,000원
2017.01.17		
10:02:01 모바일	입금	400,000원
2017.01.18		
23:53:15 모바일	입금	350,000원
2017.01.21		
15:44:56 모바일	입금	400,000원

계좌상세조회		×
2017.02.10		
13:52:18 모바일	입금	400,000원
2017.02.11		
23:39:11 모바일	입금	400,000원
2017.02.14		
23:41:02 모바일	입금	400,000원
2017.02.15		
17:18:26 모바일	입금	400,000원
2017.02.21		
23:11:50 모바일	입금	350,000원
2017.02.21		
15:05:10 타행B	입금	400,000원

과외학개론

SKY, 의치한에 다니지 않더라도,
대학생이 과외로 월 300만원 버는 노하우

Overview

a. Different Thinking, Different Results.

b. 대학생 과외 시장이 **레드오션**이라구요? 대학생 과외 시장이 '**블루오션**'인 이유

c. **가만히 있어도** 알아서 과외가 들어오는 학생들의 공통점은? (1)

d. **가만히 있어도** 알아서 과외가 들어오는 학생들의 공통점은? (2)

e. 핵심 원리 : **전단지**같은거 왜 붙이나요? 이 **원리**만 알면 감당 안될 정도로 **과외 문의**가 폭발적으로 증가할텐데.

f. 뼈까지 발라드릴게요. **과외 중개 사이트** 안거치고도 온라인으로 **과외 구하는 루트** 모두 공개

TIP 1. **과외 중개 사이트**에서 **인기 많은 선생님**이 되는 방법

g. 시범 과외, 면접 **TIP**

h. 학생 1명당 150만원 이상 받는 대학생 과외 강사의 노하우 : **수동적인 학생 가르치는 방법**

i. 학생이 공부하려는 의지도 없고, 불성실해서 골치가 아프신가요? **불성실하고 의지가 없는 학생 다루는 방법**

TIP 2. **숙제 안해오는 학생을** 대하는 방법

j. 이제 **확장**하셔야죠. 과외로 **월 200~300만원** 만드는 방법.

a. Different Thinking, Different Results

저희는 자본주의 사회에 살고 있습니다. 자본주의 사회는 어떤 사회일까요?

두산백과 사전에 따르면, 자본주의는 '이윤추구를 목적으로 하는 자본이 지배하는 경제체제'라고 정의되어 있습니다. 이 글 또한 과외를 통해서 이윤을 추구하고자 하는 독자분들의 바람 때문에 읽히고 있는 것이겠지요.

보통 일반적인 경우에는 상품과 서비스를 가지고 있는 쪽을 생산자, 그리고 돈을 가지고 있는 쪽을 소비자라고 부릅니다. 이러한 교환 행위는 서로의 욕구가 만나는 지점에서 발생합니다. 소비자가 돈을 써서 욕구를 해결하고자 하는 지점과, 소비자의 욕구를 충족시켜줌으로써 대가를 얻고자 하는 지점. 즉, 서로가 교환하면 이익이 될 것이라는 마음에서 발생하게 되죠.

과외 시장에서 저희는 소비자가 아닌, 생산자의 입장에 서 있습니다. 즉, 저희가 가진 서비스를 소비자인 학부모/학생에게 제공하고, 그에 대한 대가로 그들이 가지고 있는 돈과 교환하는 걸 원하는 포지션에 서 있습니다.

하지만 제가 본 과외를 구하고 싶어하는 대부분의 학생들은 본인이 소비자의 포지션이 아닌, 생산자 포지션에 있다는 것을 망각하고 있거나, 인식하지 못하고 있습니다. 주변에서 흔히 과외를 '꿀알바'라고 표현하는 경우가 이를 반증합니다.

일반적으로, 소비자는 기대를 하는 입장이고, 생산자는 기대를 충족시켜야 하는 입장입니다. 꿀알바라는 표현에서 알 수 있듯이, 과외 시장에서는 학부모, 학생들이 기대를 가지는 입장인데 생산자가 기대를 충족시켜줄 생각보다는 오히려 기대를 하고 있으니 거래가 성사될 확률이 희박해질 수 밖에 없는 것입니다.

따라서 저희는 생산자 포지션에서의 올바른 질문을 해야합니다.

'어떻게 하면 소비자인 학부모/학생들의 기대를 자극하고 충족시켜줄 수 있을까?'라고 말이죠.

위 이야기는 어떻게 과외를 그렇게 많이 구하냐는 지인들의 질문에 대해서 제가 매번 처음에 해주는 이야기인데요. 이 이야기를 들은 지인들의 반응은 아래와 같았습니다.

'학점 관리에 대외활동, 취업 준비 등등 할것도 많은 내 입장에서는 시간이 없어서 그렇게 못할 것 같다', '얻을 수 있는 보상 대비 내가 해야 할 노력이 많아보인다' 등등.

조금만 기다려주세요. 뒤에서 다루겠지만 생각보다 할 건 많지 않습니다.

b. 대학생 과외 시장이 레드오션이라구요? 대학생 과외 시장이 '블루오션'인 이유

그렇다면 학부모와 학생들의 기대는 어떻게 자극하고, 만족시켜줄 수 있을까요?

행복이 존재하기 위해서는 불행이 필연적으로 있어야하듯이,

'기대'는 '결핍'에서 발생하고, 만족은 '불편함'에서 발생합니다.

학부모와 학생들의 기대를 자극하기 위해서는 그들의 결핍을 찾아야 합니다.

학부모와 학생들을 만족시켜주기 위해서는 그들의 불편함을 찾아야 합니다.

학부모들은 어떤 부준에서 결핍과 불편함을 느낄까요?

일반적으로 한국의 부모님들은 자녀들을 좋은 대학에 진학시키는 것을 매우 중요하게 생각합니다.

이런 심리의 기저에는 자식의 앞날이 창창했으면 좋겠고, 좋은 환경에서 좋은 사람들과 어울리며 남들보다 유리하고 좋은 조건에서 살았으면 좋겠다라는 부성애, 모성애도 작용하겠지만, 자식 교육을 잘시킨 것이 부모님들 사이에서 부러움의 대상이 되기 때문에, 사회에서 '동경의 시선'을 받기 위한 욕구도 포함되어 있다고 볼 수 있겠습니다.

즉, 학부모님들에게는 아이가 성적을 잘받는 모습을, 좋은 대학에 진학하는 결과를 통해서 주변에 자랑하고, 부러움을 받기 위한 큰 욕구가 있습니다. 그렇다면 이런 욕구를 충족시켜주기 위해서는 어떻게 해야할까요?

지금 당장 대X마XX, 이X스, 메X스X디 같은 사이트에 접속한 뒤에 스타 강사들의 강의와 교재를 구매해서 그들의 교수법으로 풀무장한 다음, 처음에 어떻게든 학생을 구해서 성적을 올린 결과물을 낸 다음에 포트폴리오를 만들어서 과외를 구해야할까요?

물론 효과적인 방법 중 하나이겠지만, 위와 같은 방식을 실행에 옮길 수 있는 사람은 유명 학원 강사를 진로로 생각하는 극소수의 사람들밖에 없을 것입니다.

이렇게 비범한 노력을 하지 않고도 학부모님들의 욕구를 자극할 수 있는 방법은 무궁무진하게 많습니다. 예시를 들어볼까요?