

Онлайн-бизнес



ЮЛИЯ НОВОСАД

ПРИБЫЛЬ НА ПОТОКЕ

ПОШАГОВЫЙ ПЛАН
СОЗДАНИЯ СИСТЕМНОГО
БИЗНЕСА В СФЕРЕ
ОНЛАЙН-ОБРАЗОВАНИЯ



 **БОМБОРА**
ИЗДАТЕЛЬСТВО

Москва 2022

УДК 37:004
ББК 74+32.973
Н76

Новосад, Юлия Викторовна.

Н76 Прибыль на потоке. Пошаговый план создания системно-го бизнеса в сфере онлайн-образования / Юлия Новосад. — Москва : Эксмо, 2022. — 288 с. : ил. — (Онлайн-бизнес).

ISBN 978-5-04-121170-7

За 2020 год обороты российского онлайн-образования составили более 34 миллиардов рублей. А за 2021 год этот рынок вырос на 35% по отношению к 2020-му. Сегодня любой эксперт может играть на этом поле — монетизировать свои знания.

Юлия Новосад предлагает пошаговый план создания системного бизнеса в сфере онлайн-образования — от анализа аудитории до первой прибыли. В этой книге вы найдете набор инструментов и инструкцию по их применению, которые позволят запускать востребованные онлайн-курсы с минимальными вложениями и максимальной доходностью. Автор детально разбирает успешные кейсы, которые были реализованы по ее стратегии.

Примените предложенные знания и получите постоянный поток прибыли! Юлия Новосад — создатель одной из самых успешных онлайн-школ в России, суммарный доход которой составляет более 200 миллионов рублей. Сегодня в активной базе ее слушателей — более 100 тысяч учеников, многие из которых запускают свои курсы с доходностью от миллиона рублей.

УДК 37:004
ББК 74+32.973

ISBN 978-5-04-121170-7

© Новосад Ю.В., текст, 2022
© Оформление. ООО «Издательство «Эксмо», 2022

СОДЕРЖАНИЕ

ВВЕДЕНИЕ	7
ВВОДНАЯ ЧАСТЬ. ПРОДЮСЕР, ЭКСПЕРТ, СПИКЕР.....	12
ЭТАП 1. ОПРЕДЕЛЯЕМ И УПАКОВЫВАЕМ ПРОДУКТ.	
ОПРЕДЕЛЯЕМ ТЕМУ, НИШУ И СЕГМЕНТ	20
ЭТАП 2. ГОТОВИМ ПРОДАЮЩИЙ ВЕБИНАР	70
ЭТАП 3. ЗАПУСКАЕМ ПРОДАЮЩИЙ ВЕБИНАР	130
ЭТАП 4. АНАЛИЗИРУЕМ РЕЗУЛЬТАТЫ И ВЫБИРАЕМ СТРАТЕГИЮ	146
ЭТАП 5. ПРЕДЛАГАЕМ ОБЗОРНЫЙ ПРОДУКТ.....	156
ЭТАП 6. ЗАНИМАЕМСЯ КУРСОМ.....	166
ЭТАП 7. СОБИРАЕМ КОМАНДУ	204
ЭТАП 8. УВЕЛИЧИВАЕМ ПРОДАЖИ	224
ЭТАП 9. МАСШТАБИРУЕМСЯ	238
ЗАКЛЮЧЕНИЕ.....	271
ОБ АВТОРЕ.....	272
ПРИЛОЖЕНИЯ	274

ВВЕДЕНИЕ

Сентябрь 2017 года. На руках двое малышей и первый поток онлайн-курса «Профессионал-турагент». Кому я нужна? Как мне все это реализовать? Сомнения и страх в душе, а я сижу рядом с кроватками и смотрю на спящих детей.

Первый же поток принес мне более 500 000 руб. и твердую уверенность в своей экспертности. Я поняла, что не имею права останавливаться. Мне нужно идти дальше. Сейчас в базе моей онлайн-школы почти 100 000 человек, а в команде – около 30. Я являюсь лидером онлайн-образования в сфере туризма в России.

Летом 2020 года я впервые выступила в роли продюсера и буквально за 2 месяца запустила курс «Блогомания», первый же поток которого собрал более 5 000 000 руб. Мы с экспертом обучали девушек блогингу в «Инстаграм». Именно тогда у меня зародилась мысль написать книгу, посвященную открытию онлайн-школ. В течение всего года я обучала экспертов и продюсеров запускам в самых разных сферах, чтобы написать полноценный гайд и унифицировать алгоритмы.

Рынок онлайн-школ в России активно развивается. Их владельцы блистают в социальных сетях, хвастаются полетами на частных самолетах и жизнью звезд, демонстрируя невероятные успехи за какие-то 2-3 года, которых предприниматели офлайн-сферы добиваются десятилетиями.

Реальный ли это результат? Или мыльный пузырь, пускающий пыль в глаза? Платформа GetCourse, которая является основной площадкой для размещения онлайн-курсов, сообщает по итогам 2019 года:

«Мы рады, что с каждым годом вы все больше зарабатываете вместе с GetCourse. Совокупный доход онлайн-школ, которые работают на платформе, в 2019 году перевалил за 18 млрд руб., а обороты выросли в 2,3 раза относительно 2018 года».

С 2015 года выручка в сфере онлайн-образования выросла почти в 47 раз и составила 8 млрд руб. в 2019 году.

	2015	2016	2017	2018	2019
ЛИДОВ ПРИВЛЕЧЕНО	0,6 млн	3,3 млн	5,6 млн	13,7 млн	32,2 млн
ЗАКАЗОВ СОЗДАНО, ШТ.	121 тыс.	327 тыс.	1,1 млн	3 млн	8 млн
ЗАКАЗОВ ОПЛАЧЕНО, ШТ.	60 тыс.	180 тыс.	615 тыс.	1,7 млн	4,3 млн
ЗАКАЗОВ ОПЛАЧЕНО, РУБ.	385 млн	980 млн	2,5 млрд	7,9 млрд	18 млрд
ПИСЕМ ОТПРАВЛЕНО	24 млн	110 млн	330 млн	0,9 млрд	1,9 млрд
ТРЕНИНГОВ СОЗДАНО	10 тыс.	24 тыс.	55 тыс.	152 тыс.	328 тыс.
УРОКОВ СОЗДАНО	58 тыс.	116 тыс.	270 тыс.	705 тыс.	1,6 млн
ОТВЕТОВ В УРОКАХ	560 тыс.	1,8 млн	3,5 млн	8,9 млн	21 млн
УЧЕНИКОВ, ОСТАВИВШИХ ОТВЕТЫ	59 тыс.	162 тыс.	370 тыс.	850 тыс.	1,6 млн

Кто же стоит за этими миллионами купленных на платформе курсов? Какие они, владельцы онлайн-школ? Гипотетически все круто, а как на практике получить результат? И главный вопрос: «Смогу ли я? Имею ли право на свой онлайн-курс?»

Представьте, что есть врач высшей категории – кандидат медицинских наук, в клинике высокого класса, и есть другой врач – у него нет таких регалий, как у первого, но есть образование

и желание вырасти в доходах. Он может сокрушаться: «Врач высшей категории умнее, опытнее и образованнее. Он крутой эксперт. У него есть право вести курсы, а у меня — нет». Однако есть и другой путь — прочитать книгу, открыть свою школу и через несколько месяцев запустить свой курс, марафон или интенсив.

Синдром самозванца — один из самых распространенных барьеров, встающих на пути человека в сфере онлайн-образования. Кто же тот эксперт, который может быть автором курса? Прежде всего, это человек, имеющий опыт более 2000 часов в определенной области. Он владеет компетенциями, которые нужны рынку прямо сейчас. И далеко не всегда это какие-то серьезные науки.

Например, одна из моих учениц — автор курса «Создай свой бренд вязаной одежды для детей». Началось все с увлечения. Светлана Шмальц в пандемию вынуждена была оставить бизнес по организации свадеб и аккурат в этот момент стала бабушкой.

Она связала красивый костюм в испанском стиле внучке на крестины выложила в «Инстаграм». Костюм вызвал интерес, и Света продолжила создавать интересные и небанальные модели для деток. Потом подписчики попросили мастер-класс — сделала. Первый поток обучения принес более 600 000 руб. Теперь у нее 7-значные суммы на каждом потоке обучения. Бренд школы стал знаком качества, узнаваемым на рынке. Некоторые ее обучающие продукты уже переведены на английский язык и реализуются на международных площадках.

Образовательный процесс — это не линейная передача знаний другим людям, а многогранный, многосоставной продукт, цель которого — довести ученика до результата. Конечно, как бы Мариванна ни старалась подтянуть двоечника Сидорова, ей это не удалось. Поэтому и на каждом курсе есть галерка и передовики производства. Важно, чтобы курс действительно мог довести до результата и оказался эффективен для большинства слушателей.

Юля Зиновьева до идеи запуска онлайн-курсов работала и развивалась в сфере эстетической косметологии, массажных

технологий и SPA-терапии. Она — практикующий специалист с потолком личного заработка, как мастера, 250 000 руб. в месяц при занятости 5/2. Даже свой центр и команда мастеров в штате не позволяли масштабироваться и выйти на желаемый уровень дохода. Тогда Юле пришла мысль о запуске обучающих тренингов и выходе в онлайн-сферу. Мы вместе упаковали ее знания и опыт в эстетической косметологии в курс и запустили продажи через автовебинарную воронку. Сейчас Юля закрывает потоки с оборотом более 3 000 000 руб.

А если все-таки нет экспертности? Закрыта ли для вас эта ниша? В рамках книги мы рассмотрим разные модели бизнеса, и школа «Имени Эксперта» не единственный вариант. Часто за экспертом стоит продюсер — человек, который фактически создает бизнес и управляет им. Продюсер выбирает эксперта в той области, которую хочет развивать.

Моя ученица Лана Салимова — мама в декрете с двумя малышами. Весной 2020 года, когда младшему ребенку было 4 месяца, она попала ко мне на вебинар, где я рассказывала про продюсирование онлайн-курсов. Лана хотела развиваться в сфере онлайн-образования, но ее останавливали синдром самозванца и отсутствие твердо выраженной экспертности.

Роль продюсера Лане отозвалась. Почему? Второй декрет у Ланы должен был по плану закончиться ближе к 40 годам, и она задавала себе вопросы: «Кем я вернусь в офис? Менеджером-исполнителем, продолжая линейную карьеру? Какие у меня там перспективы? Зачем мне это?»

Лана попробовала работать с несколькими экспертами, и в итоге родился прекрасный проект, обучающий девушек делать бижутерию ручной работы. Первый поток курса принес около 900 000 руб.

Вся моя книга построена как пошаговый план создания системного бизнеса в сфере онлайн-образования. Вы можете идти по нему, как по навигатору: забиваем точку, и — «поверните направо». Мы пройдем путь от анализа рынка и аудиторией

до масштабирования бизнеса в многомиллионные обороты благодаря автовебинарным воронкам. В этот материал я вложила весь свой опыт, который расписала максимально детально. Вы не найдете в книге пространных рассуждений, тут только инструменты, которые позволят вам выстроить свой проект и стать «тем самым». Звездным. Успешным. Свободным онлайн-предпринимателем.

В добрый путь!

ВВУДНАЯ ЧАСТЬ

ПРОДЮСЕР,
ЭКСПЕРТ,
СПИКЕР

РОЛИ В ОНЛАЙН-ШКОЛЕ. КТО ВЫ?

В этой главе мы с вами определимся с ролью и местом в онлайн-школе. Есть несколько вариантов.

Вариант А. У вас есть своя экспертность: профессия или увлечение, в которых вы хорошо разбираетесь. Если вы уверены, что экспертность достаточно твердая, чтобы передавать ее другим, тогда вы эксперт, который создает свою школу.

Вариант Б. Вы планируете управлять школой, взяв экспертность у кого-то другого. Если вы не чувствуете себя достаточно компетентным человеком, чтобы обучать других, то в таком случае у вас два пути:

- **продюсер**, который работает в связке с экспертом. Этот вариант представляет из себя партнерский бизнес, где есть распределение долей. У бизнеса может быть два и более владельца. И по этим долям распределяется конечная прибыль;
- **создатель школы**, который работает со спикерами как специалистами в компании. Спикеры тут – наемные сотрудники. Они не владеют долей, а получают оплату за работу: за запись курса, за проведение вебинаров и т. д.

Вариант со спикером перспективнее, так как при необходимости вы можете его заменить. Дело в том, что если школа содержит в названии имя эксперта, а у вас вдруг не сложились отношения и он ушел, то фактически ваша школа перестала существовать. Если же наименование не включает в себя личный бренд, например, «Нетология», то эксперты могут меняться, а бизнес при этом будет жить дальше. При этом учитывайте, что вариант со спикерами затратнее: спикер не участвует в коммерческих рисках так же сильно, как эксперт. Вы все равно оплачиваете минимальную сумму вне зависимости от успеха.

В каждом отдельном случае разные роли и разные задачи:

- **Продюсер** — стратег, управленец, маркетолог, менеджер проекта и продавец, предприниматель и организатор всех процессов.
- **Эксперт** — наилучший исполнитель, главный креативщик продукта.
- **Спикер** — специалист, который эксперт в какой-либо узкой нише, но не является носителем уникальности.

Продвижение обучения и проведение обучения — это совершенно разные задачи.

Продвижение продукта требует большой фокусировки, а также управленческих, маркетинговых и стратегических навыков.

Проведение обучения требует профессионализма в нише. И этому тоже нужно уделять время, повышая квалификацию.

Варианты реализации бизнеса:

1. запуск себя как эксперта;
2. продюсирование выбранного эксперта;
3. запуск образовательного проекта с одним или несколькими спикерами (преподавателями из разных областей) под своим брендом.

Например, Юля Новосад запускает сама себя — вариант 1. Так же еще Юля Новосад запускала Настю Судакову, тут Юля продюсер — вариант 2. «Нетология» работает со спикерами, продавая курс под своим брендом — вариант 3.

ПРЕИМУЩЕСТВА И НЕДОСТАТКИ КАЖДОЙ РОЛИ

ЭКСПЕРТ, КОТОРЫЙ ЗАПУСКАЕТ СЕБЯ

Плюсы:

- заработок на личных знаниях;
- реализация в близкой отрасли;
- развитие личного бренда.

Минусы:

- необходимость глубокой проработки экспертности;
- необходимость больших охватов (для первого старта — по теплой аудитории);
- необходимость совмещать работу над развитием экспертности и ее упаковкой (не во всех процессах запуска эксперт может быть силен);
- нужно собрать сильную команду (это дополнительное вложение сил);
- на старт нужны вложения, которые позволят сделать первый запуск.

ПРОДЮСЕР

Плюсы:

- возможность зарабатывать в любой нише и на любой экспертности;
- постоянная проверенная команда, которая помогает сделать быстрый и эффективный запуск;
- можно зарабатывать, при этом самому не нужно ничего вести;
- в любой момент можно упаковать и свою собственную экспертность (при условии ее наработки).