

Дмитрий Юрченко,
Сергей Капустин

КАК СОЗДАТЬ ОНЛАЙН-ШКОЛУ



Издательства АСТ
Москва

УДК 339.198
ББК 65.291.3
Ю83

Юрченко, Дмитрий.

Ю83 Как создать онлайн-школу / Д. Юрченко, С. Капустин. — Москва: Издательство АСТ, 2019. — 320 с.: ил. — (Бизнес в инстаграме).
ISBN 978-5-17-114970-3.

Онлайн-школа — бизнес, который можно быстро стартовать с нуля, без огромных денег, помещения, оборудования и большой команды. Чтобы избежать ошибок и сохранить капитал, стоит прочитать книгу от создателей акселератора онлайн-школ ACCEL. Авторы расскажут о подводных камнях этого бизнеса, помогут определиться с нишей, создать план действий и открыть успешную онлайн-школу, не выходя из дома.

ACCEL (www.the-accel.ru) — лауреат премии «Лучший образовательный проект 2018» по версии National business awards.

Резиденты акселератора создали 1180 онлайн-школ, 230 из которых приносят более 1 млн рублей чистой прибыли в месяц.

Free Publicity School (www.free-publicity.ru) — более 12 тысяч студентов прошли курсы по продвижению личного бренда, начали публиковаться в топовых СМИ и написали более 100 книг.

УДК 339.198
ББК 65.291.3

ISBN 978-5-17-114970-3.

© Юрченко Дмитрий, Капустин Сергей
© ООО «Издательство АСТ»

ПРЕДИСЛОВИЕ ГИГАНТОВ РОССИЙСКОГО БИЗНЕСА

Рынок онлайн-школ с 2015 года растет в 2 раза от года к году. Это отличный темп. Но резиденты акселератора онлайн-школ ACCEL растут еще в 2.5 раза быстрее, чем рынок. Сейчас акселератор онлайн-школ – один из крупнейших игроков рынка онлайн-образования и самый крупный пользователь платформы Геткурс.

Мы, предприниматели, привыкли оперировать языком цифр. Поэтому, уважаемые читатели, расскажу вам об успехах самого акселератора и его резидентов именно на этом языке. Вот как выглядят изменения на рынке авторских онлайн-школ (Под авторскими школами я понимаю школы, построенные вокруг личного бренда или на связке эксперт-продукт-сервис):

2015 год — 1.1 млрд рублей

2016 год — 2 млрд рублей

2017 год — 4.1 млрд рублей

2018 год — 8.9 млрд рублей

*Как создать
онлайн-школу*

2019 год — 19 млрд (прогноз построен на основании темпов роста первых пяти месяцев 2019 года к 2018-му году).

Объем рынка мы считали и прогнозировали, исходя из данных Геткурса и других образовательных IT-платформ. В этот прогноз не входят данные о доходах крупных игроков, которые работают на собственных платформах и по модели маркетплейса — SkyEng, Нетологии, Skillbox.

Платформу Геткурс используют больше половины онлайн-школ Рунета, поэтому мы видим все их обороты и транзакции. В 2018 сам ACCEL и его резиденты заработали около 1,4 млрд рублей. Прогноз на 2019 год – 3,5 млрд рублей (на основании данных первых пяти месяцев 2019 года). Таким образом, резиденты ACCEL займут 18,4% от всего рынка.

Цифры говорят сами за себя. Онлайн-образование сегодня — один из самых перспективных рынков для создания собственного бизнеса и для инвестиций. Читайте книгу и открывайте собственные онлайн-школы. С конструктором ACCEL это несложно.

Сергей Михайлов,
совладелец онлайн-платформы Геткурс
(www.GetCourse.ru)

За онлайн-бизнесом уже не будущее, а настоящее. Нам в HOFF удалось создать один из крупнейших в России интернет-магазинов, поэтому мы считаем, что знаем толк в интернет-бизнесе. Из всех возможных направлений бизнеса в интернете я вам рекомендую обратить внимание на онлайн-школы.

Ребята из ACCEL творят чудеса. Я выступаю у них на мероприятиях и вижу, какие интересные методики они используют для масштабирования и продвижения. Наблюдая, как развивается рынок, готов инвестировать в онлайн-школы. Надеюсь, после прочтения этой книги кто-то из вас создаст свою онлайн-школу, а я смогу в нее инвестировать и получить хорошую прибыль.

Михаил Кучмент,
сооснователь сети гипермаркетов Hoff (www.hoff.ru)

Классическое образование уходит в небытие, будущее за практическими, быстрыми, удобными форматами.

Онлайн-образование меняет рынок. Сейчас не нужно для хорошей высокооплачиваемой профессии учиться 5 лет в вузе. За 3-6 мес можно овладеть новой профессией и стать первым в своей нише. Акселератор ACCEL помогает создать онлайн-школу оптимальным путем.

Дмитрий Ковпак,
*основатель одной из крупнейших онлайн-школ рунета
«Бизнес с Китаем» (www.dimakovpak.ru)*

ОТЗЫВЫ ОТ ГИГАНТОВ

Дима и Сергей — одни из лучших экспертов в России по онлайн-образованию. Общение с ними дало сильный толчок нашим проектам и то, что они смогли упаковать свой огромный опыт в книгу — это просто подарок для людей, которые хотят развиваться в этой сфере. Раньше подобные знания можно было получить только на дорогих конференциях в США. А здесь все собрано в одном месте, разложено по полочкам, с реальными примерами и пошаговыми инструкциями. Эту книгу точно стоит прочесть всем, кто хочет разобраться в теме онлайн-обучения!

Антон Кратасюк и Елизавета Бабанова,
*создатели онлайн-школ по психологии
и развитию личности*

Прочитав эту книгу, тот, кто хочет обрести финансовую свободу, получит понятный и реализуемый план!

Удивительное сочетание простоты формы и практичности содержания, подкрепленное реальным опытом авторов.

*Сергей Капустин/
Дмитрий Юрченко*

Реализация себя и своего потенциала на рынке образования — это не только шанс стать финансово независимым, «прислонившись» к растущему тренду, это прежде всего возможность принести пользу в этот мир! Для меня нет дела, более близкого душе, чем сопричастность к развитию людей через создание для них образовательных продуктов и систем!

Игорь Мгеладзе, владелец инвестиционно-финансовой группы MG.capital

ВСТУПИТЕЛЬНОЕ СЛОВО ДМИТРИЯ ЮРЧЕНКО

Весной 2019 года мы с Сергеем побывали в США — запускали акселератор на американском рынке, изучали его изнутри и встречались с 16 собственниками онлайн-школ, которые зарабатывают от 20 до 100 млн долларов в год. И мы были приятно удивлены, что в России более цивилизованный конкурентный рынок, меньше манипуляций, более качественные продукты.

Нашу страну любят сравнивать с Западом, и обычно сравнение не в нашу пользу — мы отстаем, недостаточно хорошо работаем, живем хуже... Но в онлайн-образовании все иначе. В США за пару тысяч долларов вам предложат автокурс — просто серию видеоуроков, а в России за меньшую сумму вы получите поддержку кураторов, с консультациями эксперта и четко организованный образовательный процесс, ведущий к результату. Продажи у американцев полностью автоматизированы, у них нет отделов продаж. А во всех крупных российских онлайн-школах, в аксе-

*Сергей Капустин/
Дмитрий Юрченко*

лераторе и школах наших резидентов отдел продаж успешно работает и увеличивает выручку на 30—50%. Все дело в том, что российский рынок более “голодный” — у потенциальных клиентов не так много денег, как у американских, и они более внимательны и избирательны. Поэтому создателям российских онлайн-школ приходится больше работать над продуктом и продажами. А “сытые” американцы предпочитают работать на автомате.

Российский рынок в последние годы стал более зрелым, но на нем еще достаточно много свободных ниш. В ближайшие два-три года можно открыть онлайн-школу и успеть стать крупным игроком до того, как начнется консолидация. Даже в таких конкурентных нишах, как преподавание иностранных языков или фитнес, все еще можно преуспеть. Пять наших резидентов открыли школы английского языка и зарабатывают по несколько миллионов в месяц, несмотря на таких крупных конкурентов, как SkyEng и Lingualeo.

Открыв онлайн-школу в ближайшее время, вы не только сможете «завоевать место под солнцем» на российском рынке, но и выйти на взрослый и денежный, но пока еще не зрелый американский рынок, на европейский рынок, который только зарождается и на азиатский рынок, который растет быстрыми темпами. Особенно перспективны страны, где люди получают образование на английском: помимо США и Великобритании, это Канада и Австралия. Большой потенциал роста и у африканского рынка. В Африке и Азии у людей невысокие доходы, но сильная жажда знаний.

Многие живут вдали от больших городов и лишены возможности получать качественное традиционное образование. Онлайн-обучение для них — шанс получить востребованную профессию, развить нужные навыки и жить лучше.

В этой книге мы подробно расскажем, как создать онлайн-школу с нуля и получить первую прибыль через один-два месяца. Читайте, планируйте и запускайте ваши онлайн-школы. Это действительно бизнес будущего, который поможет вам обрести независимость, много путешествовать и изменить мир к лучшему.

Если есть вопросы, задавайте их нам:

- На вебинаре <http://acl.bz/check>
- На бесплатной консультации <http://acl.bz/advice>
- В соцсетях — подписывайтесь, спрашивайте.

Вам ответят в течение 24 часов.

Акселератор онлайн-школ ACCEL:

Инстаграм @accel_online,

Facebook <https://www.facebook.com/ACCEL1.ru>

Дмитрий Юрченко:

Инстаграм @edtech_padre,

Facebook <https://www.facebook.com/dmitry.yurchenko>

Сергей Капустин: Инстаграм @kapustins, Facebook <https://www.facebook.com/skapustin>

ОБ АВТОРАХ: КАК НАБИТЬ ШИШКИ В ТРАДИЦИОННОМ БИЗНЕСЕ И ПРЕУСПЕТЬ В ОНЛАЙН-ОБРАЗОВАНИИ

Мы не всегда работали вместе и получали многомиллионную прибыль. У каждого был свой путь, со взлетами и падениями и самыми разнообразными бизнес-проектами. Но сегодня мы не только сами строим онлайн-школы, но и всеми доступными способами развиваем российский рынок онлайн-образования (англ. EdTech). Мы делимся своими наработками в статьях и интервью, организовываем конференции, на которые приглашаем лидеров рынка. Эта книга — еще один способ рассказать широкой аудитории о том, что в ближайшие несколько лет можно войти на рынок EdTech с минимальными вложениями и быстро запустить собственную онлайн-школу практически в любой нише.

*Как создать
онлайн-школу*

ДМИТРИЙ ЮРЧЕНКО:

Я родился и вырос в небольшом городке в Беларуси в небогатой семье. В студенческие годы я поработал аниматором в Турции, пообщался с иностранцами и увидел, что за пределами Беларуси есть большой мир, где я могу реализовать свои амбиции. Я переехал в Москву, потому что в Европе мне пришлось бы долго доказывать, что я такой, как все. А в Москве я был уже таким, как все и мог доказать, что я лучше, чем другие.

Я перевелся из белорусского вуза в Государственный университет управления на вечернее отделение и начал работать помощником бухгалтера, за два года дорос до должности финансового директора и перешел в крупнейший инвестиционный банк “Ренессанс-Капитал”, где работал начальником отдела по работе с деривативами и РЕПО. К кризису 2009 года я накопил первые деньги и вложил их в обучение на программе MBA в бизнес-школе Сколково. Это было дорогое (50 тыс. евро), но правильное решение. Там меня многому научили, я познакомился с невероятными людьми и понял, что мне все по плечу. Там же я встретил бизнес-партнера Ирину Линник, с которой мы создали Кнопку Жизни. И в Сколково я познакомился со своей будущей женой Катей Иноземцевой.

Кнопка жизни — социальный проект, который помогает пожилым людям. Мы с Ириной привлекли 3 млн долларов частных инвестиций и столько же государ-

ственных грантов. Наш стартап возглавлял рейтинги Коммерсанта и Forbes, мне жали руку Путин и Медведев, нас приглашали на шоу Малахова как молодых миллионеров. Компания росла, наши представительства появились по всей стране — от Сахалина до Калининграда. Но чем больше становилась компания, тем больше было проблем и форс-мажоров. Я спал с телефоном, точнее, почти не спал. Постоянно приходилось куда-то звонить и что-то решать. К 2014 году я выбился из сил, осознал, что не о такой жизни я мечтал, и вышел из операционного управления Кнопки. Компанию возглавила Ирина Линник, она развивается и является крупнейшей по выручке в портфеле ФРИИ, а я акционер компании.

Освободившись от круглосуточного напряжения, я стал заниматься спортом, чтобы похудеть, начал бегать марафоны и стал Ironman. Потом запустил пару интернет-проектов для души — школу бега и курс писательства, открыл оффлайн-школу балета, но все это казалось мне недостаточно серьезным. И тогда я вспомнил о своей давней мечте — принять участие в реалити-шоу «Последний герой», куда меня в свое время не взяли.

Сказано — сделано. Нашел состоятельного бизнес-партнера — банкира, с которым мы купили остров на Мальдивах. Трудно описать драйв, с которым я взялся за обустройство острова. Мы строили хижины, завозили инвентарь и уже в скором времени принимали первых туристов. Молодые и успешные мужчины и женщины готовы были заплатить по 7,5 тыс. долларов, чтобы оказаться в экстремальных условиях и найти свою любовь.

Два заезда The Ostrov прошли на ура, мы продали путевки на новогодний тур. Однако в конце 2016 года «американские горки» спикировали вниз. У банка моего партнера отобрали лицензию, и он вынужден был бежать за границу, а мальдивские подрядчики оказались нечисты на руку. Все деньги, полученные от клиентов, уже были вложены в инфраструктуру острова.

Пришлось несладко: у меня недавно родилась дочь, а тут долги и разъяренные клиенты, которые наслали на меня ОБЭП. И в этот почти беспросветный момент отчаяния я сформулировал для себя теорию бизнесов-шариков и бизнесов-кубиков.

Сравнение бизнесов-кубиков и бизнесов-шариков

Признаки бизнесов-кубиков	Признаки бизнесов-шариков
Без инвестиций невозможно начать бизнес	Можно стартовать без инвестиций
Рост бизнеса требует пропорционального роста персонала, оборотного капитала, производственных мощностей.	Легкое масштабирование. 1 раз сделал — 10 000 продал
Локация клиентов ограничена твоим местоположением	Для клиентов из любой точки мира
Нужен оборот и логистика товара	Не нужен оборот. Товар доставляется по wi-fi
Высокий burn-rate, возврат инвестиций > 1 года	Прибыль с третьего месяца, возврат инвестиций < 1 года

Признаки бизнесов-кубиков	Признаки бизнесов-шариков
Для чистой прибыли свыше 1 млн руб. в месяц нужна команда от 15 человек.	Для чистой прибыли свыше 1 млн руб. в месяц достаточно иметь 2-3 технических помощника.
Нужны лицензии. Нужны резервы на покрытие претензий	Не нужны лицензии. Судебные риски минимальны.
Высокий человеческий фактор	Бизнес можно полностью автоматизировать
Конкурентный рынок — ценовая конкуренция	Ваш продукт уникален, есть четкая ниша, его сложно повторить и украсть
Вы занимаетесь этим бизнесом с целью получения прибыли	Вы занимаетесь этим бизнесом, чтобы сделать жизнь людей лучше. Деньги здесь вторичны — они нужны лишь как ресурс.

Бизнесы-кубики требуют значительных инвестиций и невероятных усилий, но при этом не всегда приносят прибыль. Я, подобно Сизифу, катил в гору камни своих бизнесов — Кнопки и The Ostrov, но получал не радость и свободу, а усталость, разочарование и проблемы. А в это время тихо и незаметно работал наш онлайн-курс осознанного писательства (бизнес-шарик), который мы с женой не воспринимали всерьез, а делали для удовольствия. В декабре 2016 он принес нам больше 1 млн рублей — без сверхусилий и инвестиций. Я понял, что не хочу больше заниматься бизнесами-кубиками. Я стал активно развивать наш семейный проект Free Publicity School.