

ОТ АВТОРА

Хороший специалист просто обязан делиться своими знаниями. На рынке онлайн-образования пока нет никаких рамок, фильтрующих учебные продукты по качеству, и это приводит к тому, что невозможно предугадать, насколько очередной курс, который вы видите в рекламе, будет полезен и применим. Как это исправить? У меня есть ответ. Рекламу мы запретить не можем, а вот поднять общий уровень методологической компетентности авторов вполне в наших силах. Именно для этой цели и создана эта книга.

Задумывая ее, я хотела дать четкий и понятный алгоритм создания курса под ключ. К моменту написания я уже опробовала свою технологию создания курса более чем в 41 нише и точно знала, что технология работает. Вопрос был в том, чтобы дать вам в книге ровно столько информации, сколько нужно, чтобы чтение привело вас к логичному результату — созданию своего авторского курса, а не увело в сторону.

Каждый автор уникален: кому-то достаточно сухо набросать основные тезисы, и автор сам «нарастит» на них материал курса, додумает что-то от себя, и получится хорошо. А у кого-то кроме вопроса создания курса параллельно появится еще масса опасений и сомнений, захочется подстраховаться со всех сторон, получить дополнительную информацию, чтобы понять процесс в целом и успокоиться.



Мне нужно было, не впадая в крайности, найти золотую середину, подсветить и объяснить процесс, дать обязательные вещи, которые точно вам пригодятся при создании курса. Но при этом не раздувать книгу до четырехтомника, пытаюсь учесть все частные случаи и каждую мелочь. В общем, надо было сделать так, чтобы информации, примеров и мотивации было достаточно для того, чтобы вы прочитали и **начали делать**, а не остались с впечатлением «как все сложно и много». Надеюсь, что у меня получилось.

Для кого я написала эту книгу:

1. Для специалистов, которые накопили определенный объем опыта и хотят поделиться им с другими. Если вы вдруг поняли, что у вас есть внутренняя потребность передавать имеющиеся знания, оформить свой опыт в учебный курс, то вы держите в руках нужную книгу. Я писала ее, думая о вас: хочу, чтобы вы все прочли, получили ответы на свои вопросы и собрали с помощью практических заданий свой курс. Это книга-шпаргалка, книга-навигатор и книга-пример. Чтобы вы не мучились больше сами и не платили многочисленным «методологам» за сомнительные услуги, а поняли базу создания курса и на ее основе самостоятельно написали и собрали свой обучающий продукт — сразу правильно. Это не так сложно, как кажется на первый взгляд.

2. Для тех, кто только присматривается к идее создания курса. Если вы пока мечтаете



те о своем курсе, но считаете себя недостаточно компетентным, а процесс кажется вам сложным и малопонятным — эта книга для вас. Она станет неким окном в новый мир, вы получите достоверную и систематизированную информацию о той работе, которая вам, возможно, предстоит в ближайшие месяцы или годы. Без завышенных ожиданий, но и без излишних «страшилок». Прочитав книгу, вы поймете, что вам уже пора делать курс, или, наоборот, осознаете, что эта работа вам не близка (и надо кому-то ее делегировать).

3. Для методистов и методологов онлайн-обучения, педагогических дизайнеров, проджект-менеджеров* курсов и других специалистов, вовлеченных в процесс создания или управления онлайн-курсами. Книга дает выверенный и быстрый способ создания учебных продуктов, благодаря которому у вас получится создать курс на любую тему, даже на ту, в которой вы совсем не разбираетесь.

Раздел про набор группы и ведение учеников по ходу обучения даст базовые опорные знания по процессам обучения взрослых и тому, как люди покупают учебные продукты. Это поможет вам грамотнее выстроить работу по сборке курса и управлению учебной группой.

* Проджект-менеджер — руководитель проектов, который ведет их от этапа планирования до завершения (здесь и далее — Прим. ред.).



4. Для инфопродюсеров и маркетологов сферы онлайн-обучения. В книге я даю общее понимание, как создать курс по правилам методологии и с учетом маркетинговых процессов, на простом языке объясняю смысл каждого этапа. Делюсь технологией создания коммерчески успешного курса, где контент создается под запрос конечного потребителя, а не только под пожелания автора. Книга научит вас самостоятельно проектировать курсы, придаст вам уверенности при общении с авторами и методистами, даст понимание, как совместить создание курса с его продажей.

Вот несколько направлений и ниш, в которых с использованием технологий из этой книги были созданы и запущены курсы, получающие положительные отзывы от учеников:

- продажи и переговоры;
- иностранные языки;
- работа с персоналом, профориентация;
- управление сотрудниками, работа руководителя;
- практическая психология и работа с мышлением;
- SMM и продвижение;
- эзотерика;
- медицина (подология, педиатрия, первая помощь, рентгенология и т. п.);
- управление бизнесом, логистика;
- финансы и бухгалтер;
- копирайтинг;
- ораторское мастерство;



- повышение квалификации педагогов;
- фотография;
- ВЭД и таможенное дело;
- бьюти-сфера;
- экскурсионная деятельность;
- имидж и стиль;
- коучинг;
- нетворкинг*;
- ландшафтный дизайн;
- флиппинг.

Даже если сейчас вы не видите свою тему в списке выше, все, что вы прочитаете в этой книге, точно подойдет и под вашу тему, и под ваш случай, потому что создание курса — это работа с информацией, а правила работы с ней универсальны точно так же, как и законы восприятия информации у взрослых людей.

Поясню, как стоит работать с материалом, изложенным в книге.

Все ее содержание стоит на трех ключевых столпах:

- психология обучения взрослого человека (андрагогика);
- психология потребительского поведения;
- психология творческого процесса.

* Нетворкинг (от *англ. networking*) — это процесс выстраивания сети полезных знакомств и контактов на тематических встречах или мероприятиях с целью профессионального развития.



Рекомендации книги, логика действий по созданию курса, варианты работы с учениками, правила набора группы — все основано на сочетании этих трех столпов.

Для удобства восприятия книга поделена на три автономные части.

Первая часть полностью посвящена алгоритму создания онлайн-курса. Это сама суть книги. Каждая глава в первой части — очередной шаг создания своего курса. Идите от первого шага к последнему и постепенно собирайте свой курс по кусочкам. В каждой главе есть практическое задание, и если выполнять его сразу же, то к концу чтения главы у вас уже будет готовый курс (останется только уроки записать).

Вторая часть посвящена набору группы на курс. Про продажи курса и набор группы можно написать отдельную увлекательную книгу с технологиями прогрева и запуска, но моя задача — дать вам основы, которые вы сможете сразу применить на практике, не получая дополнительного образования еще и по продажам. Поэтому во второй части собраны самые важные и логичные «продающие» действия, которые помогут вашим будущим ученикам найти вас и ваш курс. Эта часть появилась в книге как ответ на запрос моих учеников, они примерно в середине процесса сборки курса обычно начинают интересоваться, а как его потом продавать. Вторая часть универсальна, рекомендации из нее подходят для набора любого обуча-



ющего продукта на открытом рынке, будь то курс, марафон, интенсив или что-то подобное.

Третья часть посвящена вашим ученикам. Это ваша шпаргалка и страховка от неожиданностей. Создавая курс, мы стремимся выразить свой творческий потенциал, поделиться знаниями и заработать денег. Мало кто задумывается о том, что после создания и продажи курса надо еще общаться с учениками и помогать им учиться. В третьей части я даю базовые подходы к коммуникации с учениками на курсе, а также дополнительные варианты повышения активности. Все для того, чтобы учиться у вас было удобно и увлекательно и ученики после покупки курса не чувствовали себя брошенными.

Книга намеренно написана простым языком, без сложных терминов. Понять и применить весь материал сможет специалист в любой области, не обладающий методическими знаниями и даже не знакомый с психологией обучения. Я сделала эту книгу не для своих коллег, а для тех, кто не знаком с методологией обучения. Вы станете сами себе методологами, изучив ее.

Читайте и выполняйте задания. Обязательно делитесь своими наблюдениями и инсайтами. Создавайте крутые и результативные онлайн-курсы. Становитесь лучше как профессионал и получайте незабываемые впечатления от того, как ваши знания меняют жизни других людей.

ОТ ЧИТАТЕЛЕЙ

В данной главе собраны истории реальных читателей этой книги, которые поделились ими со мной. Может быть, в следующем издании здесь будет и ваша история?

Екатерина, маркетолог

Очень полезная книга. Я маркетолог, стаж 17 лет, но нюансов, которые Анастасия раскрыла, не знала. Особенно ценно было узнать о декомпозиции курса и о том, что не надо делать из своего курса «википедию», что меня, собственно, и тормозило конкретно. Выполнив первые задания, уже сдвинула свой проект с мертвой точки и буквально за один день составила четкий план (до этого около двух месяцев мучалась) и уже приступила к наполнению. Книгу прочла полностью, но чувствую, что, пока свой курс не закончу, она станет настольной. Благодарю за ваш труд!

Ренат, врач

Великолепная книга, без «воды», прямо пошаговый план создания своего первого курса или работы над ошибками, если вы курс уже создавали.

Я запускал несколько онлайн-курсов и ни одним из них не доволен, но после прочтения книги Анастасии наконец понял, что я делал не так — все. :-)



Более того, я недавно прошел онлайн-курс за 60 000 руб. по созданию онлайн-продукта. Этот курс меня еще больше запутал и демотивировал, но самое интересное, что, прочитав эту книгу, у меня сложилось впечатление, что авторы курса сделали его на основе этой книги, просто усложнили. :-)

Первый раз проглотил книгу за три дня, теперь буду ее перечитывать и сделаю ее настольной на время создания нового курса, но уже «с умом».

Спасибо Анастасии за четкую инструкцию, легкий текст и яркие примеры, а главное, заботу о своих читателях и мотивацию. Как только у меня возникал вопрос по ходу прочтения, я находил ответ на него на следующей странице.

Павел, преподаватель китайского языка

Замечательная книга! Столько нового узнали и применили на практике, уже появились первые результаты — запустили свой первый курс по фонетике китайского языка. Спасибо вам огромное!

Мария, маркетолог

Я — маркетолог. Создавала свой первый инфопродукт именно по этой книге. Очень помогла пошаговость в книге. Читала и повторяла (делала задания). Книга идеальна — «вечнозеленая», исчерпывающая. Достаточно одной ее для создания своего инфопродукта. Особенно понравились слова поддержки в одной из последних глав, что самое сложное уже позади — и это была прав-



да. Создала свой практикум, набрала группу из 15 человек, выполнили план-минимум по продажам, собрала обратную связь от учеников и через два месяца выпущу улучшенную версию практикума. Рекомендую книгу всем, кто растерялся в создании курса. Написано все понятно, просто, с примерами, с заботой.

Алена, редактор

Могу сказать, что мне эта книга помогла выстроить свой курс. Я ее сначала прочла полностью, параллельно делала какие-то заметки на полях, а потом пошла с самого начала, но уже применяла все шаги на практике. Теперь рекомендую своим друзьям и знакомым. Отличное подспорье для начинающих онлайн-предпринимателей!

Анна, методолог

Как методолог с богатым опытом, решила почитать книгу ради интереса и свериться, так сказать. Потрясена тем, как структурно и очень-очень просто все разложено. И для меня самое главное — «без воды», как любят ее лить во многих книгах. Книга Анастасии очень прикладная, название и содержание оправдывают себя на 200%. И отдельное спасибо за большое количество примеров.

Елена, врач

Настя, вчера наконец-то появилось время погрузиться в вашу книгу. Прочитала быстро, так



как написанное легко; была приятно удивлена про то, что дано, как подготовить материалы для курса, как снимать, как настроить звук и т. д. Есть примеры, на которые можно опираться, так как расписаны от и до.

И еще больше поразила фраза — ученикам не нужны наши знания, им нужно решение проблем! Я прям себе повешу на стену. Исходя из этого хочется уроки курса разделить на модули по несколько уроков и сначала давать решение проблемы, а потом уже подкреплять почему.

В общем я в восторге, на курс эндометриоз, на который после нашей совместной работы пришли сначала 66 человек, дошли практически 80% до конца, а те, кто не попал, вынудили меня сделать еще один поток в этом году — пока 44 человека, старт на днях, возможно, кто-то еще придет)) В общем, я в восторге и с огромной благодарностью))

Денис, A&R менеджер музыкального лейбла

Анастасия, добрый день, читаю вашу книгу и претворяю в жизнь) Материал очень нравится, хоть как вы сами написали в книге «материал достаточно плотный», если выполнять задания — немного тяжело. Поэтому читаю редко, но метко (выполняя всю практику). Очень помогли схемы в книге.

Захотелось поделиться своим прогрессом: завтра закрываю продажи и начинаю свою первую группу, страшно, но делаем! Получилось за-

Анастасия Плотникова



крыть десять продаж (и еще одна в процессе), почти без рекламы на холодную, но целевую аудиторию. Я очень рад) дальше буду обучать, вести и помогать).

Спасибо вам за книгу еще раз, обращаюсь к ней периодически, и еще не сделал даже до конца все, что по книге запланировано. Просто очень рад, что все получается, и вы часть этого!

ГОТОВЫ ЛИ ВЫ СОЗДАВАТЬ СВОЙ КУРС

Прежде чем мы перейдем к технологии, сначала разберемся, а готовы ли вы создавать свой авторский курс? Есть ли логические предпосылки того, что вам уже пора и можно это делать? Ниже я собрала шесть основных признаков готовности специалиста к созданию своего онлайн-курса — именно эти признаки в разных сочетаниях были у всех моих учеников и клиентов, которые приходили делать свой обучающий продукт.

Если хотя бы один признак про вас, то считайте, что вы получили от профессионального методолога с восемнадцатилетним стажем моральное «разрешение» на создание своего учебного продукта. Проверяйте себя.

Первый признак — вы повторяетесь.

Вы проводите консультации, и ситуации, с которыми обращаются клиенты, типичны, поэтому часто вам приходится рассказывать разным клиентам одно и то же. В таком случае онлайн-курс для вас станет некоей рекомендательной базой знаний, и ее можно будет продавать клиентам до консультаций, после или даже вместо.



Второй признак — три года в теме.

Вы занимаетесь какой-то работой или «вари-тесь» в какой-то сфере три года и больше, и за это время у вас накопилось много наработок, кейсов, лайфхаков. Вам объективно есть чем поделиться с коллегами или новичками. Те самые пресловутые десять тысяч часов для получения мастерства как раз и вырабатываются за три с хвостиком года.

Третий признак — с удовольствием дели-тесь опытом.

У вас есть какое-то хобби или серьезное увле-чение помимо основной работы. Это увлечение занимает внушительную долю свободного време-ни, и вы бы с удовольствием делились своим нара-ботанным опытом с теми, кому это интересно.

Четвертый признак — вы негласный экс-перт.

К вам часто обращаются за советом по рабо-те или по нерабочим вопросам, и вы понимаете, что давно уже стали негласным экспертом в со-вершенно конкретных вопросах. Может, именно вам всегда звонят знакомые, когда надо дать со-вет по продаже автомобиля или квартиры, а мо-жет, именно вы — главный специалист соседского чата по дачным посадкам и уходу за растениями. «Подскажи, как лучше? Ты в этом разбираешь-ся...» — слышите вы часто от знакомых и незна-комых людей.

СОДЕРЖАНИЕ

От автора	5
От читателей	12
Готовы ли вы создавать свой курс	17
Зачем вам курс.....	20
Часть I. КАК СОЗДАТЬ СВОЙ КУРС.....	25
Глава 1. Целевая аудитория курса. Для кого мы пишем курс	26
Глава 2. План курса	43
Глава 3. Что давать на курсе: подбор теоретического материала.....	57
Глава 4. Что давать на курсе: практические задания.....	70
Глава 5. Дизайн курса: длительность и формат.....	84
Глава 6. Навигация курса, или Как сделать обучение удобным.....	102
Глава 7. Как записывать уроки.....	114
Глава 8. Подбор площадки для размещения курса	132
Глава 9. Тестирование и экзамены в онлайн-курсе	144
Часть II. ПРОДАЖА КУРСА	157
Глава 1. Запуск курса	158
Глава 2. Что писать в анонсе курса и где его размещать.....	165
Глава 3. Как правильно рекламировать курс и что писать в прогревах	176
Часть III. РАБОТА С УЧЕНИКАМИ НА КУРСЕ	189
Глава 1. Организация для учеников поддерживающей среды на курсе	190
Глава 2. Как повысить мотивацию учеников на курсе.....	202
Глава 3. Текущий контроль на курсе и обратная связь от учеников	220
Часть IV. ЧТО ДЕЛАТЬ ПОСЛЕ ТОГО, КАК КУРС ПРОШЕЛ.....	229
Глава 1. Как масштабироваться или надо ли это делать?	230
Глава 2. Искусственный интеллект в создании курсов	239
Глава 3. Ошибки в создании курсов	248
Об авторе	252