

Пряхина Юлия

КАК НАЧАТЬ ВЕСТИ ОНЛАЙН КУРСЫ

Алгоритм создания собственной
онлайн-школы на своих знаниях или
через продюсирование других
экспертов



Если вы имеете опыт и знания в определенной области, возможно, эти ресурсы будут полезны другим людям. Вы можете написать книгу или ряд статей, но это не так здорово, как создать онлайн-курс.

Продать знание - невозможно. Можно помочь ученикам ваших курсов преобразовать их жизнь и сделать ее лучше.

Как это возможно через онлайн-школу?

Читайте пошаговый алгоритм создания вашего интернет-проекта и скоро все узнаете.



Автор алгоритма:
Пряхина Юлия



- Мультипродюсер
- Университет онлайн-тренингов <http://school.coach66.ru/>
- Спинкастинг: искусство реализации намерений (автор Лиза Питеркина, экс-Академия интимного искусства) <http://lp-academy.ru/>
- Даосская школа “Мудрый Феникс” <http://dao-praktika.ru/>
- Женские тренинги онлайн <http://coach66.ru/>

Скачано бесплатно с www.meget-blizorov.ru/

Что сейчас происходит с рынком онлайн-курсов?

Что кажется: курсы ведут все, кому не лень. Рынок перенасыщен, огромная конкуренция.

Что на самом деле: масса тренеров – «однодневок», которые заходят на рынок целью быстрого обогащения, а через какое-то время исчезают. Масса некачественных программ, которые также пропадают с радаров (один раз можно продать ерунду, далее люди не ведутся).

Качественный продукт нужен. Во многих нишах есть «свободные зоны», куда можно зайти и там утвердиться.



Как создать онлайн-школу и вести свои курсы или привлечь сторонних спикеров

Помните пирамиду Маслоу?

Эта концепция говорит о том, что для каждого человека важно закрыть определенные потребности и достигать целей последовательно.

Напомню ступени:

- 1 Физиологические потребности
- 2 Безопасность
- 3 Потребность в принадлежности обществу
- 4 Потребность в уважении и признании
- 5 Самоактуализация

Путь, который выбирают начинающие онлайн-тренеры или продюсеры чем-то напоминает эту схему.

Задачи создания онлайн-школы решаются в таком порядке.

1

«Физиология»:

потребность понимания, как устроен рынок онлайн-обучения и есть ли в нем место для меня.

Решаются такие задачи:

- Какие сервисы помогут создавать курсы и продвигать их, платформы для обучения
- Как выбрать тему/нишу для проекта, чтобы за нее платили
- Как заработать первые деньги и словить ощущение “я это могу”
- Как общаться с клиентами и вовлечь их в продажу на первых этапах

Умные новички начинают со стратегии, планов развития и бизнес-модели. Многие пропускают этот важный этап, а зря.

2

«Безопасность»:

первые деньги получены, понравилось, хочется еще и больше.

Решаются такие задачи:

- Желание наладить стабильные продажи без провалов
- Создание линейки продуктов и грамотное построение онлайн-курсов (здесь уже нельзя позволить себе некачественный продукт)
- Стабильный поток подписчиков, превращаемых в участников курсов
- Налаживание процесса продаж, встраивание апселлов (продукт, который предлагается после заказа основного продукта)
- Настройка автоматических процессов: оплат, открытий доступа ученикам
- Есть 1-2 помощника, фрилансеры - например, дизайнеры.
- Налаживание юридической инфраструктуры (создание юрлица или ИП)

Ошибка: без отладки процесса продаж вбухивать деньги в рекламу.

3

«Принадлежность»:

некая стабильность, понимание, как работать в этом рынке.

Хочется закрепиться на рынке

Решаются такие задачи:

- Активное продвижение в соцсетях и набор “фанатов”, создание сообществ
- Создание личного бренда, отстройка от конкурентов
- Активные рекламные акции
- Создание своей партнерской программы и взрывное расширение количества партнеров, которые пиарят ваши продукты
- Особое внимание уделяется повышению качества онлайн-курсов
- Понимание важности сервиса и контроля всех этапов коммуникации с клиентами.

Команда расширяется за счет фрилансеров, помогающих с соцсетями и трафиком. Появляется отдел продаж. Появляются кураторы курсов.

4

«Признание»:

вас знают в узких или широких кругах, рекомендуют, вы получаете множество благодарных отзывов от учеников.

Решаются такие задачи:

- Выход в СМИ, масштабный пиар, участие в конференциях в качестве спикера
- Партнерства с крутыми спецами на вашем рынке или соседних сферах
- Расширение линейки продуктов, иногда на этом этапе принимается решение о новых проектах по другим темам (с привлечением спикеров-партнеров)
- Повышение цен и ценности продуктов



5

«Самоактуализация»:

казалось бы, вы на пике популярности и ваши курсы покупают. Чего еще желать?

Решаются такие задачи: вы создаете что-то, чего еще не существует.

- Делаете прорыв в отрасли.
- Меняете существующие подходы.
- Внедряете новые форматы продуктов.

На какой ступеньке сейчас находите вы?

Поделитесь своими мыслями, написав лично мне, Пряхиной Юлии [Вконтакте](#) или [Фейсбук](#).

Разберем каждый шаг чуть подробнее



“Физиология” онлайн-школы

Выберите роль, которую хотите играть:

Эксперт- спикер:

ведет курсы, готовит обучающие материалы

Организатор:

привлекает эксперта на отдельные проекты под гонорар или процент

Продюсер:

продвигает конкретного спикера (одного или нескольких) или проект, разрабатывает стратегию выхода на рынок.



Важно, чтобы отношения между партнерами были закреплены в договоре и вы заранее договорились про все нюансы. [Посмотрите мини-курс](#), где подробно разбирается, что важно проговорить до начала работы.

Многие сталкиваются с ощущением замкнутого круга: сначала им хочется понять, как в деталях устроен бизнес онлайн-обучения, а сделать это, прочитав чужой опыт - невозможно. Нужно пойти в это и понять, подходит ли такой формат именно вам.

Страх вызывают слова “вебинарная комната”, “трипвайер”, “воронки”. При этом как только вы подходите ближе, чтобы рассмотреть, как это работает - страх пропадает.

Это похоже на то, что вы просто включаете свет в комнате и вам больше не кажется, что в шкафу прячется привидение :)



Как выбрать нишу:

1

Напишите список того, чем вы хотели бы помогать людям. Не пишите, какими методами вы владеете.

Сформулируйте, в каких ситуациях пригодится ваша помощь.

Например, я помогаю экспертам создавать онлайн-школы и получать с них стабильный доход.

2

Найдите таких людей и обсудите с ними их проблемы и задачи. Попросите рассказать, как они справляются с ними сейчас.

Например, мои клиентки часто пытаются запустить онлайн-школу, используя разрозненную информацию в интернете. Значит, мне важно дать систему, которая уже работает (что я и делаю).

3

Сформулируйте, в каком формате вы можете оказывать помощь. Это могут быть короткие мастер-классы или долгосрочные трансформационные курсы.

Подробнее об этом мы говорим в [этом мини-курсе](#).

Далее сделайте бесплатный продукт в виде pdf-книги (пример вы сейчас читаете), запишите видео или серию уроков.

Дайте протестировать это вашей аудитории.

Создайте мини-воронку продаж, когда вы последовательно предлагаете вашим читателям сначала бесплатный продукт, когда они начинают его изучать, вы шлете им серию писем или сообщений, которые формируют его доверие к вам.

Умные новички начинают со стратегии, планов развития и бизнес-модели. [Вот наш мини-курс “Обучающий проект мечты”](#), который позволит сделать это грамотно.

Собирать клиентов можно в подписную базу через сервисы рассылок, или через сервисы сообщений, отправляемых прямо в мессенджеры (например, Гамаюн для Вконтакте и Many Chat для Фейсбук). Последний вариант лучше тем, что личные сообщения прочитывают в больших случаях, чем почту.

Вот список сервисов, которые можно иметь ввиду для создания онлайн-курсов и смежных задач от наших коллег из Etutorium



<https://yadi.sk/i/T5GsRhcO3UoS2D>

Умные новички начинают со стратегии, планов развития и бизнес-модели. [Вот наш мини-курс “Обучающий проект мечты”](#), который позволит сделать это грамотно.



Путь ученика

Никто не покупает информацию. Вашим ученикам нужны результаты, новая жизнь, изменения. Поэтому продумайте, в какой ситуации находится ваш потенциальный ученик сейчас (точка А) и куда он хочет прийти (точка Б). Пропишите, как вы поможете пройти от точки А до точки Б. И что ученик получит в результате. При сложностях с этим посмотрите [мини-курс про целевую аудиторию и путь ученика](#).

Конструируем программу

Далее вы отвечаете на ряд вопросов:



1) Какой формат онлайн-программы мне предпочесть? короткий ворк-шоп или длинный трансформационный курс?



2) Какие шаги ученик должен сделать от точки А к точке Б, сколько уроков нам нужно



3) Нужны ли дополнительные эксперты или моей компетенции хватает



4) Что необходимо записать, а что давать “вживую” (вебинарами и трансляциями)



5) Где вы будете выкладывать продукт



6) Как поймете, что курс результативен



7) Чем можно разнообразить обучение и как поднять мотивацию пройти до конца



8) Как вы организуете общение учеников (закрытая группа, чат и т.д.)

Создание стабильности и “безопасность”

Когда первый этап пройден успешно, у создателя онлайн-курса начинается эйфория. Это возможно! Я могу!



Это все здорово, только дальше вас ждет интересный и непростой этап превращения разовых проведенных онлайн-курсов в системный доход. Хочется?

Знаю, что хочется, но тут начинаются разного рода сомнения, особенно, если у вас есть другие проекты или работа по найму. “А получится ли зарабатывать больше на онлайн-школе”, “Стоит ли уделять этому время...”

Давайте, я просто расскажу вам, какой образ жизни мне помогает вести мои онлайн-школы (их несколько).

- ✓ так как онлайн-школа - это бизнес с минимальными вложениями, здесь можно получить достаточно быстрый результат. Мне это всегда нравилось.
- ✓ Можно выстроить процессы так, чтобы команда помощников работала, а я могла отдыхать не “по расписанию” два раза в год, а когда мне это важно. Например, мы с мужем любим автопутешествия (33 дня по США, полтора месяца по Европе с ребенком - вот наши любимые форматы). Или можно уехать в теплую страну и на период переездов и обустройств быта доход не перестанет идти.
- ✓ Так как мне не нужно тратить время на дорогу в офис, я живу за городом в пригороде Екатеринбурга в удобном коттеджном поселке, перед окнами у меня лес и свежайший воздух. То есть я могу выбрать то место, где мне хочется жить, а не где нужно.
- ✓ Результаты моих учениц - это то, ради чего я работаю. Прямо сейчас я перечитываю чаты разных курсов и ловлю себя на мысли о том, что радуюсь за них даже больше, чем они сами. Шаг за шагом они выстраивают свою жизнь по-новому, а я являюсь свидетелем этого. Волшебное ощущение.

Итак, если вы решили, что хотите построить онлайн-школу как бизнес (неважно, в качестве спикера или продюсера), читаем далее.

Следующая задача: наладить процессы продаж.
Автоматизировать их по максимуму.

А именно:

- составить график курсов в формате лайф на полгода-год
- спланировать свой отпуск (это важно) в промежутках между курсами (если вы в них участвуете как эксперт)
- создать линейку курсов, которые можно записать и продавать через каталог
- создать несколько мини-воронки, привлекающих трафик и продающих недорогие продукты, тем самым окупающих рекламу
- встраивание апселлов (продукт, который предлагается после заказа основного продукта)
- организация поддержки клиентов, подбор помощника для ежедневной коммуникации с клиентами по почте и в мессенджерах
- нахождение периодических помощников типа дизайнера на фриланс-биржах или по рекомендации
- регистрация ИП или юрлица, оформление необходимых бумаг



Ошибка: без отладки процесса продаж вбухивать деньги в рекламу. Сначала развивайтесь бесплатными способами: расширьте круг фанатов в соцсетях, участвуйте в группах как активный участник. И только после того, как увидите, что к вам добавляются подписчики, начинают покупать, стартуйте с рекламой.

Этап “Принадлежности” и желания покорить рынок

Вы вышли на определенный этап доходов и окончательно поняли, что онлайн-школа - это проект, который вам нравится и отвечает вашему образу жизни.

Вы анализируете, каким образом к вам приходят самые лояльные и платежеспособные клиенты и усиливаете эти каналы траффика.



На этом этапе вы можете организовывать масштабные мероприятия (онлайн или оффлайн), собираться со своими учениками в живую, закреплять связи и выстраивать отношения другого уровня.

Если у вас еще нет своей партнерской программы - самое время ее выстраивать.

Здесь у вас появляются деньги, чтобы инвестировать в свое обучение и я могу посоветовать научиться грамотно создавать онлайн-курсы, например, [с помощью этих уроков](#).

На этом же этапе вам нужно будет решать вопросы делегирования, поскольку многие очень боятся это делать. Но только в этом случае вы сможете расти.



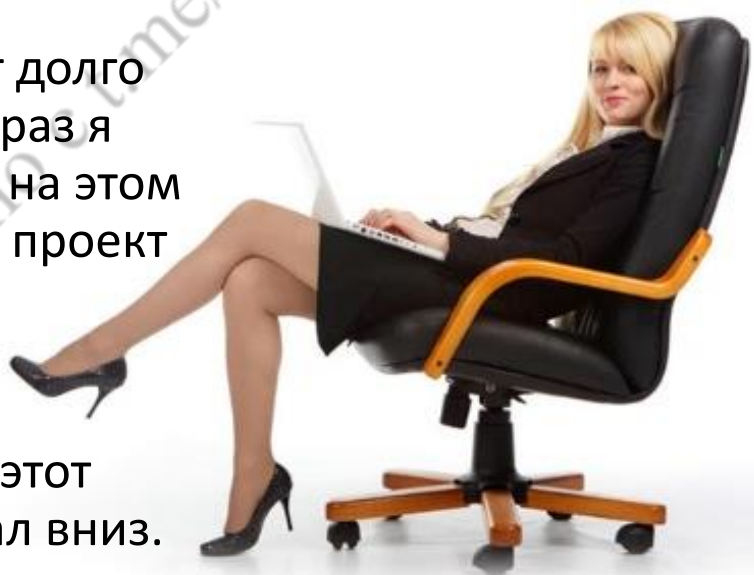
Также проанализируйте, есть ли у вас какой-то денежный потолок, который не дает выйти на другой уровень. Возможно, нужно это проработать.

Выстраивая отдел продаж, вы обеспечиваете автоматическое превращение ваших подписчиков в клиентов. И периодически проводите контроль.

Этап “Признания”

Вас знают в узких или широких кругах, рекомендуют, вы получаете множество благодарных отзывов от учеников. Приятный этап)

Тем не менее и тут не стоит долго почивать на лаврах. Как-то раз я совершила ошибку, будучи на этом этапе: перестала развивать проект и наслаждалась доходами (много путешествовали, покупали инвестиционную недвижимость), а проект в этот момент постепенно съезжал вниз.



Выходите на СМИ, устанавливайте контакты с журналистами и организаторами конференций. Заявите о своем проекте громче.

Создавайте проекты с крутыми коллегами на смежных рынках. Напишите книгу, если вы это еще не сделали, издайте через [Ридеро](#) и получайте доход почти без вложений.

Расширяйте линейку продуктов, иногда на этом этапе принимается решение о новых проектах по другим темам (с привлечением спикеров-партнеров)

На этом этапе стоит инвестировать не в курсы, а в личный коучинг по докрутке и усилению ваших результатов. Или в программы, посвященные управленческим навыкам.



Этап Самоактуализации

Казалось бы, вы на пике популярности и ваши курсы покупают. Чего еще желать?

Можно начать новый проект в новой нише. Можно спродюсировать крутого спикера.

Внедрить что-то новое.

Главное: постоянно анализируйте результаты своего проекта. Не отпускайте его “плыть по течению”. “Само” работать вряд ли будет. А вы можете потерять управление, превысить расходы над доходами и все покатится по наклонной. Нет, я не пессимист. Таковы реалии любого бизнеса.

Если вы дочитали до этих строк - я восхищена вашей любознательностью! Это очень хорошее качество для будущего организатора или спикера. Главное - начать действовать.



Оставайтесь с нами на связи

Читать новости мира онлайн-обучения и быть в курсе
<http://school.coach66.ru/>



Наша группа в фейсбук:

<https://www.facebook.com/womaninfobiz/>



Телеграм-чат с новостями проекта:

<https://t.me/infobusinessX2>