

АНТИТРЕНИНГИ

10 советов успешной онлайн-школы

“Помните, что 20% того, что вы делаете, приносит вам 80% прибыли, и понимание того, какие именно эти 20%, уменьшит ваши затраты и увеличит прибыль.”

Уже имеете опыт преподавания, и обучаете по несколько человек в месяц? Ваш курс приносит пользу студентам, а вам — доход? Отлично!

Вы уверены, что этого мало и хотите зарабатывать не 50 тыс. в месяц, а гораздо больше?

Пришло время масштабировать свой бизнес, превратив аудиторию из 5-10 студентов в большой и постоянный поток учеников, которые будут благодарить вас за полученные знания и принесут миллионы.

Что для этого нужно?

Подключить решения, которые позволяют добиться многократного роста как потока студентов, так и вашей прибыли.

Если вы не знаете, что именно надо делать, чтобы достичь максимального эффекта, то можете работать сутками, месяцами, а то и годами, но так и не получить нужного результата и желаемой прибыли. Необходимо понимать и влиять на ключевые моменты, которые связаны с ростом и масштабированием онлайн-школы.

Ниже мы расскажем о таких решениях.

Это решения, проверенные на практике, реализованные для развития не одного десятка успешных проектов. Именно они позволили многим коучам заработать миллионы на своих курсах.



1. Качественный курс – главное

Каким должен быть ваш курс:

✓ Иметь четкую пошаговую структуру. Если подавать информацию сразу большим объемом, то ничего не получится. Студенты просто не успеют ее досконально освоить, что приведет к отсутствию у них конечного результата.

✓ Содержать максимум полезных данных. Тогда вы избавите своих учеников от необходимости искать дополнительную информацию, сосредоточив их внимание только на ваших уроках.

✓ Давать все ответы на возможные вопросы. Вы не сможете общаться с каждым в отдельности, когда аудитория составляет 50+ человек. Потому материал должен отвечать на все вопросы, которые могут возникнуть у обучающихся, и не отнимать ваше время на личные коммуникации.

Помните, курс – это тот продукт, который приносит вам деньги и постоянно генерирует поток новых студентов. Постарайтесь сделать его как можно более качественным и привлекательным. Если у вас нет крутого курса с четким пониманием потребностей ЦА, который пользуется высоким спросом, то никакой маркетинг, продажи и самое активное продвижение не помогут.

2. Автоматизация онлайн-школы

Она нужна, чтобы не тратить на технические вопросы, продвижение и рутиную работу с пользователями много времени. Поиск исполнителей для той или иной задачи быстрого результата не принесет, ведь с ними тоже нужно работать, вкладывая в это драгоценные минуты.

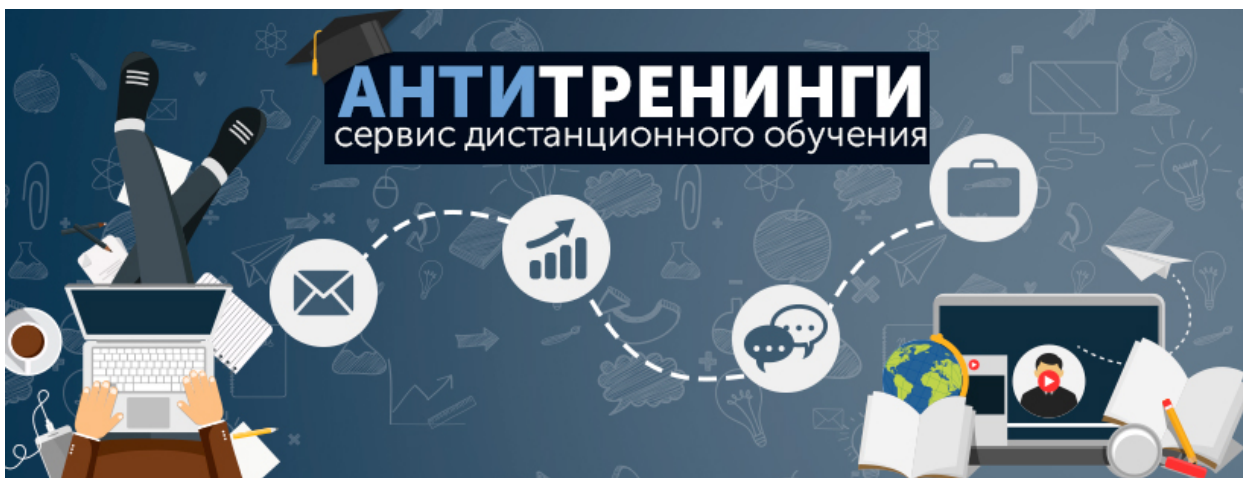
Да, на этапе запуска можно обойтись так называемыми “костылями”. То есть, относительно быстрыми и простыми способами решения задач.

Многие начинающие инфобизнесмены отправляют уроки вручную, записывают оценки и учеников в свою таблицу, проводят обучение по скайпу и т.д. На это уходят не минуты, а целые часы, хотя все можно делать гораздо проще и эффективнее. И вот здесь уже закладывается ключевая разница между успешными проектами и проектами, которые топчутся на месте. Мы уверены, раз вы дошли до этого этапа, вы уже на верном пути и можете ставить очень амбициозные цели. Вы готовы? Тогда вперед!

Как оптимизировать время с помощью новых решений и использования дополнительных инструментов? Экономить до 20 часов в неделю, при этом обучая в 10 раз больше студентов? Мы, в свое время тоже уперлись в некий потолок развития онлайн-школы. Именно тогда мы начали разработку [онлайн-сервиса](#), который бы позволял обучать большой поток студентов до результата, не увеличивая при этом временные затраты на обучение. Здесь три важные составляющие:

- Обучение большого потока студентов;
- Обучение студентов до результата;

- Без увеличения временных затрат при увеличении потока студентов.



В итоге получился настолько удобный и эффективный сервис “Антитренинги”, что он быстро завоевал популярность среди активно развивающихся проектов, и помог уже более 400 проектам значительно увеличить поток своих студентов и прибыль. Сервис позволяет решить большую часть задач при организации дистанционного обучения – создать целую онлайн-школу.

Например, с его помощью можно выстраивать пошаговый курс с открытием доступа к новым урокам по мере прохождения курса, запускать триггерные рассылки по поведению студентов, проводить автоматические тестирования, проверять домашние задания, осуществлять коммуникации со студентами, проводить вебинары и использовать различные видео в уроках, и многое-многое другое.

С помощью этого сервиса вы без проблем выйдете на уровень 100+ учеников, не боясь при этом порваться на части.

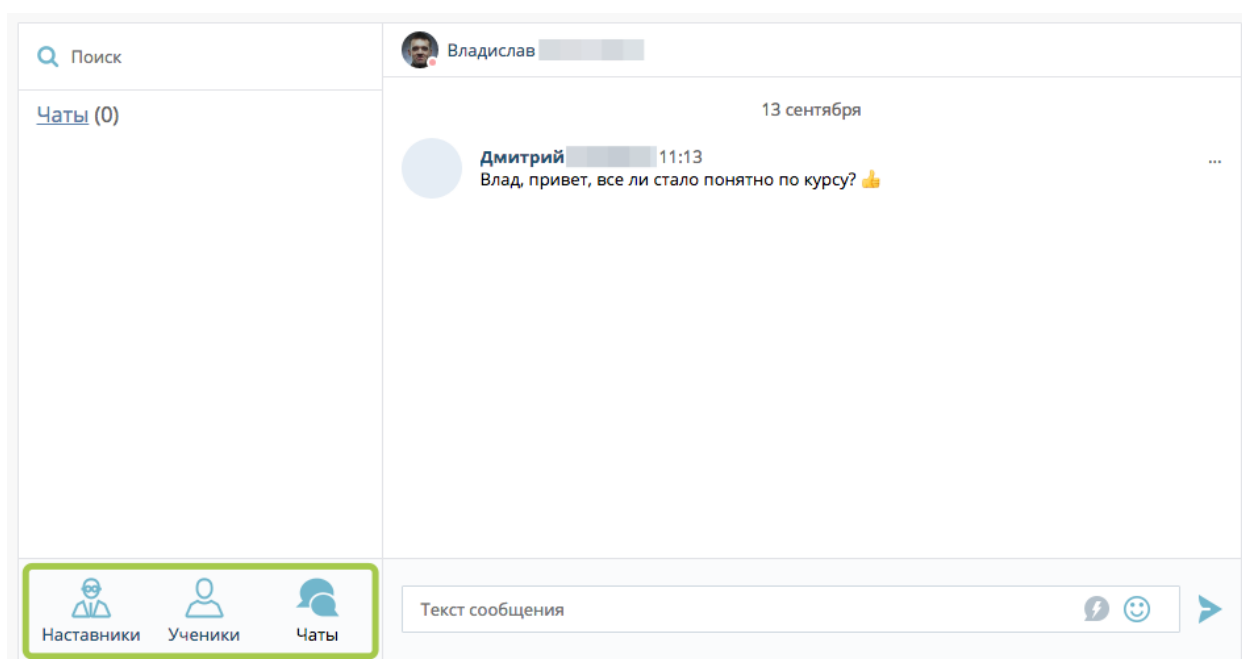
3. Доработка курса в реальном времени

Иначе масштабировать онлайн-школу просто не получится. Почему? Все просто, если раньше вы общались индивидуально почти с каждым и могли ответить на все вопросы, то при наличии нескольких десятков учеников, отреагировать на каждый запрос невозможно. А что произойдет, если человек не получит ответа вовремя? Правильно, он просто потеряет интерес к вашему курсу. Сейчас же важно все выстроить и сделать так, чтобы личных обращений становилось все меньше.

Для этого надо действовать следующим образом: получили вопрос от студента и сразу встроили ответ на него в существующий курс, тогда у следующего набора такой проблемы не возникнет. Так курс будет постепенно совершенствоваться, приближаясь к идеалу. Нельзя при создании курса сразу предусмотреть все нюансы, невозможно с нуля сделать очень круто, важно постоянно тестировать и прокачивать первоначальный вариант в процессе работы, а что получилось, опять тестировать и изменять. Это один из главных принципов бизнеса. Но помните, что абсолюта не существует, все

совершенствуется шаг за шагом, вопрос в том, потратите вы на это 5 лет или 5 недель.

Когда у вас все разложено по полочкам, то очень просто вносить правки в уроки, добавлять новый контент, объединять его в новые тематики и постоянно улучшать. Бонусом к этому будет раздел для коммуникации с вашими студентами, где вы сможете получать обратную связь от студентов – вопросы по курсу. Это поможет оценить где у студентов есть вопросы и каким образом можно улучшить ваш контент.



4. Усиление вирусного эффекта

Быстрое масштабирование онлайн-школы строится на том, что вы делаете суперски качественный контент, который пользователи воспринимают очень позитивно. Просто выстроить полезный курс и получить на него первых студентов – это уже огромный задел на будущее. Но надо понять, насколько полно ваш курс удовлетворяет потребности людей, получили ли они то, за чем пришли.

Если он действительно дал им то, что они ожидали и даже больше, то они будут в восторге и после обучения обязательно порекомендуют курс другим людям, и, в среднем по статистике, приведут вам трех-четырех новых студентов. Именно так вы и добьетесь усиления вирусного эффекта. Слухи о ценности вашего обучения будут распространяться сами собой, и для этого не нужно будет вкладывать средства, курс будет сам себя продвигать.

Один из способов оценить готовность пользователей рассказывать о вашем курсе это показатель NPS (индекс потребительской лояльности). Преимущество этого метода в том, что он не уточняет удовлетворенность пользователей, а сразу задает вопрос «Готовы ли вы порекомендовать данный курс друзьям и знакомым, оцените по шкале от 0 до 10, где 10 – обязательно порекомендую ваш курс». Потом посчитать разницу процентного соотношения между пользователями, которые готовы рекомендовать активно (оценки 9 и 10) и недовольными (0-6). Если получится отрицательное значение, то на рекомендации рассчитывать не стоит. Вам нужно стремиться к тому, чтобы большая часть ваших студентов при ответе давали 9-10 баллов.



$$\text{NPS} = \% \text{ ☺ } - \% \text{ ☹ }$$

Постарайтесь добиться максимального NPS. В конечном итоге можно достичь такого вирусного эффекта, что практически не придется вкладывать деньги в рекламу.

5. LTV в онлайн-школе

Речь идет о совокупной прибыли с одного клиента, то есть, сколько клиент принесет денег за все время, пока он с вами.

Добиться высокого LTV можно двумя связанными решениями: снизить затраты на привлечение уникального пользователя и постараться увеличить его вклад в ваш бизнес.

Если снижение затрат многим понятно, то как увеличить доход с одного студента за все время обучения? Очень просто – сделать не один курс, а целую серию. Когда студент приходит к вам на первый курс, а больше курсов у вас нет и продолжить обучение невозможно, то вы теряете пользователя. Далее привлекаете нового, неся новые затраты, он проходит обучение и так же уходит после его окончания. И так постоянно. Если вы хотите увеличить доход в 2-3 раза, ваша задача удержать существующего клиента, это намного проще, так как он уже вас знает и с большей вероятностью купит, к тому же, за его привлечение вы уже заплатили.

Если у вас есть несколько курсов, которые может пройти один и тот же человек из вашей ЦА – это здорово. Создайте в «[Антитренингах](#)» некую лестницу, где пользователю нужно поэтапно идти к цели, и там же распределите процесс обучения. Например, если преподаете изобразительное искусство, то первый курс может быть посвящен карандашному рисунку, второй – акварельному, третий – маслом. Разные техники рисования – разные курсы. Причем, каждую из техник можно также разбить на отдельные курсы, научив сначала рисовать натюрморт, потом портрет или пейзаж. Таким образом вы с одного привлеченного студента можете получить доход в несколько раз выше, чем с одного курса.

Наличие нескольких курсов дает возможность продать их сразу, мгновенно увеличив прибыль с одного клиента. Затраты на привлечение пользователя останутся те же, зато он уже гарантировано приобретет весь пакет. Только не забудьте предложить ему скидку в качестве железной мотивации. Например, если он оплачивает целый блок из 3-х курсов, то получает скидку в 20% или бонусы (вроде закрытых материалов, видео и другого).

6. Создание автоворонки продаж

Воронка продаж представляет собой пошаговый путь от момента, когда потенциальный клиент узнает о вашем курсе, до его продажи. Цепочка выглядит следующим образом: потенциальный клиент (холодный лид) – горячий лид – покупка – лояльный пользователь. Воронкой она называется, потому что на каждом этапе отсеиваются менее заинтересованные люди или те, кого вы не смогли убедить. Если на каждом уровне воронки вы будете терять все меньше и меньше пользователей, повышая конверсию, то это даст серьезный прирост вашей прибыли.

В самом начале, пока клиентов немного, можно привлекать их своими силами, вручную строя воронку продаж. Но когда их будут десятки, понадобится автоматизация процесса. Представьте, у вас уже 50+ пользователей, все они находятся на разных этапах воронки, и еще пара сотен холодных лидов. Кому-то надо направить первое предложение, кому-то - напоминание, а кому-то - информацию о новом курсе. Как справиться, как проконтролировать?

Автоматизация воронки продаж имеет много плюсов:

- освобождается больше времени на стратегически важные задачи;
- увеличивается совокупная прибыль с одного клиента;
- уменьшаются затраты на привлечение новых пользователей;
- увеличивается конверсия за счет персональных предложений;
- оптимизируются расходы на рекламу;

- снижается вероятности отказа потенциального клиента от покупки курса;

- удерживаются уже существующие пользователи.

Следствием автоматизации будет постоянно увеличивающийся поток клиентов и рост дохода от вашей онлайн-школы.

7. Делегирование

Нет ничего особенного, когда в самом начале вы занимаетесь инфобизнесом в одиночку или с небольшой командой. Но постепенно надо делегировать большую часть задач, чтобы появилось достаточно времени для решения более важных вопросов. Это позволит постоянно находиться в процессе развития своего бизнеса, а вся рутина будет возложена на специалистов.

Что можно поручить другим людям, специалистам определенных областях? Да что угодно, что касается процессов онлайн-школы:

- написание триггерных писем, ручных рассылок и другого контента;

- проверка домашних заданий и коммуникации со студентами;

- тестирование студентов;

- редактирование контента курса и его постоянное обновление;

- создание продающих страниц и лид-магнитов;

- обработку видеороликов;
- организацию продаж;
- продвижение;
- создание и размещение рекламы;
- наращивание подписной базы;
- привлечение целевого трафика и многое другое.

Но даже на начальном этапе можно избавиться от рутины с помощью сервиса «Антитренинги», автоматизировать процессы, которые ранее выполнялись вручную, вроде приглашение студентов на курса, открытие доступа к новым урокам, триггерные рассылки и другое. [Попробуйте все возможности Антитренингов бесплатно.](#)

8. Обучение до результата

Ваш курс должен содержать максимум кейсов и практики. В подавляющем числе сфер онлайн-обучения пользователи приходят за прикладными знаниями — они хотят получить реальный опыт и уже завтра применить его в своей практике.

Если курс касается получения дохода, то студентам важно получить первые деньги уже в самом начале обучения, если вы ведете курсы кройки и шитья, то первая мягкая игрушка, сделанная своими руками, принесет ученице радость. Она будет ее фотографировать и активно размещать в соцсетях.

Когда у студентов все получается, они об этом рассказывают и активно делятся с друзьями, что усиливает виральный эффект, о

котором мы говорили ранее. Это отличный способ генерировать все новый и новый поток клиентов!

Улучшите свои процессы обучения с помощью [Антитренингов](#), подключите домашние задания, автоматические тестирования, дедлайны выполнения заданий, геймификацию и многое другое. И главное: отслеживайте результаты студентов!

9. Сообщество единомышленников

Почему так важно дать студентам возможность общаться с близкими по духу и интересам для них людьми?

Прежде всего потому, что мы стремимся находить похожих на нас людей, чтобы наши интересы пересекались и мы могли общаться на главные темы.

Допустим, у вас курс по грамотному переходу на вегетарианство для спортсменов. К вам пришли ученики-спортсмены, которые решили изменить свою систему питания. В процессе обучения они что-то про это узнали, и уже какое-то время следовали вашим наставлениям, изменив свой рацион питания. Но тут начинаются отговорки фитнес-инструктора, осуждение знакомых, недопонимание коллег. Поэтому человек обязательно ищет «свою тусовку», где ему будет максимально комфортно и он сможет обсудить все интересные темы. Если у него будут единомышленники, то он приобретет уверенность и продолжить начатое будет легче. Вместе всегда проще действовать, ты постоянно находишься на виду и общаешься со своим кругом.

Другой момент: необходимость обмена актуальной информацией. Например, человек занимается дизайном

интерьеров. Профессия творческая, к тому же она всецело зависит от постоянно меняющихся тенденций. Человеку нужно, чтобы его работы оценили, он хочет посмотреть другие проекты, обсудить разные взгляды на дизайн того или иного интерьера, постоянно быть в курсе кулуарных новостей. Эту возможность предоставит тусовка таких же художников, как и он.

Создание на курсе сообщества принесет пользу не только вашим студентам, но и вам. Каким образом? Сейчас объясним... Представьте, вы интересуетесь узкой тематикой – Эзотерика, которую не понимают друзья и коллеги. А так хочется общаться на эту тему, обсуждать некоторые вопросы... И тут вы видите такой курс, именно это вам и интересно, но многое уже прочитано и пройдено других обучающих программ, вроде как можно и пройти мимо. Но вот счастье, вы нашли курс, на котором можно будет общаться среди учеников и найти единомышленников, делиться с ними своим мнением и получать в ответ новую информацию – именно это становится определяющим в вашем решении освоить курс.

[Организуем в «Антитренингах» тусовку](#), объединяющую студентов по их интересам, где они будут общаться между собой и обсуждать злободневные вопросы. Это будет дополнительной мотивацией при принятии решения клиентом о выборе именно вашей программы обучения.

10. Определить свою уникальную нишу и позиционировать себя с этой стороны

Именно индивидуальность и релевантность запросам аудитории на общем фоне принесла успех многим известным авторам онлайн-школ. Когда вы или ваш курс с первого взгляда отличается от множества подобных, то это сразу вызывает интерес у людей. Они говорят: “О, это-то мне как раз и нужно!”, и решают – сейчас я посмотрю поподробнее, что же там в действительности такое. Правильное позиционирование привлечет внимание новых людей, а если курс интересен и хорош, то они станут вашими учениками.

На первый взгляд может показаться, что невозможно сделать что-то особенное, чтобы ваш курс отличался от других похожих инфопродуктов. На самом деле это не так. Практически в каждой сфере можно найти что-то индивидуальное, найти свою аудиторию, придумать какую-нибудь «изюминку». Приведем несколько примеров:

- обычный курс по карьерному росту можно дополнить информацией о том, как эти навыки пригодятся не только на работе, но и в обычной жизни;
- курс по открытию онлайн-школы можно позиционировать как полный обучающий курс с наставником и доведением до результата.
- стилист способен научить не только правильно одеваться, но и покупать вещи по доступным ценам;
- в курс по мейкапу хорошо встраивается информация о подборе макияжа в конкретной ситуации и к одежде;

- рассказывая, как открыть турагентство, можно сообщать полезную информацию об особенностях и традициях разных стран, дать лайфхаки работы с разными операторами.

И таких примеров множество, главное - обозначить особенности своего курса в его названии и описании.

Еще один момент: уникальность вашего курса – это повод рассказать о вас своим друзьям и знакомым. Тут мы опять возвращаемся к сарафанному радио. Здесь на руку может сыграть не только индивидуальное позиционирование, но и манера вести вебинары, создание видео в необычном формате, например, с использованием забавной анимации.

Так что стоит уделить время позиционированию своего курса. Вот увидите, как это положительно отразится на его продажах, поскольку сделает его продвижение более эффективным и привлечет поток студентов. Все в ваших руках, создавайте и пробуйте!

Вы готовы? Настало время действовать!

У вас появился реальный шанс превратить небольшую аудиторию в бурный поток студентов, готовых принести вам немалую прибыль.

Наверное, вы уже готовы начать масштабирование своей онлайн-школы? Вы уже видите, как приходят новые заявки и пополняются ваши счета...

Тогда вперед - начинайте действовать. Незамедлительно. Тем более, что “Антитренинги” позволяют быстро и просто применять новые решения. Если вы начнете сегодня, то уже в

ближайшее время получите новые заявки от желающих освоить ваш курс.

Хотите убедиться? Нет проблем!

Попробуйте бесплатный тариф на «[Антитреннингах](#)», вы можете использовать разные возможности сервиса до 5 студентов на курсе бесплатно. Вперед! Наша поддержка всегда поможет и подскажет.