

Начните зарабатывать на знаниях



ACCEL

КАК СОЗДАТЬ ОНЛАЙН-ШКОЛУ



Дмитрий
Юрченко



Сергей
Капустин

Бизнес в Инстаграме

Сергей Капустин

Как создать онлайн-школу

«Издательство АСТ»

2019

УДК 339.198
ББК 65.291.3

Капустин С. Н.

Как создать онлайн-школу / С. Н. Капустин — «Издательство АСТ», 2019 — (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. В формате a4.pdf сохранен издательский макет.

УДК 339.198

ББК 65.291.3

ISBN 978-5-17-114970-3

© Капустин С. Н., 2019

© Издательство АСТ, 2019

Содержание

Предисловие гигантов российского бизнеса	6
Вступительное слово Дмитрия Юрченко	8
Об авторах: как набить шишки в традиционном бизнесе и преуспеть в онлайн-образовании	10
Сергей Капустин:	11
Дмитрий Юрченко:	12
1. Почему нужно создавать онлайн-школу уже сегодня?	13
Причина 1.	14
Причина 2.	17
Причина 3	21
Закладываем фундамент онлайн-школы	23
Конец ознакомительного фрагмента.	24

Дмитрий Юрченко, Сергей Капустин

Как создать онлайн-школу

© 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-продюсер):

2015 год – 1.1 млрд рублей

2016 год – 2 млрд рублей

2017 год – 4.1 млрд рублей

2018 год – 8.9 млрд рублей

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.dimakovrak.ru)

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 акселераторе и школах наших резидентов отдел продаж успешно работает и увеличивает выручку на 30–50 %.

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 жестких 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 зрелый, но не слишком развитый 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 Индия, Сингапур и Малайзия. Большой потенциал роста и у африканского рынка. В Африке 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>

Хотите пройти обучение в акселераторе, но сомневаетесь? В качестве бонуса мы дарим нашим читателям три бесплатных урока <http://acl.bz/bonus>, чтобы вы смогли принять решение: начинать свой бизнес самостоятельно или при поддержке экспертов, кураторов и профессионального сообщества.

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.

Сергей Капустин:

Я окончил Высшую школу экономики и сначала работал по найму. Потом начал заниматься бизнесом. Мне казалось, что работа на себя – это свобода, деньги и удовольствие. Я создавал компании в разных областях:

ESOGROUP – изготовление и продажа светодиодных светильников;

Mokselle – маркетинговое агентство;

Бизнес Молодость – сообщество предпринимателей.

По наивности я думал, что чем больше проектов я запущу, тем больше денег заработаю. А потом стану богатым и независимым. Но получилось наоборот. Все эти бизнесы были по-своему интересными, росли и развивались, но требовали моей вовлеченности 24/7. Ни о какой свободе не было и речи. Производство светильников было самым стрессовым. Вроде и оборот был достаточно большой, но выйти на высокую прибыль не удавалось. Нужно было платить за оборудование, аренду офиса, производственных и складских помещений, обеспечивать логистику и сбыт. Также приходилось держать большой штат сотрудников, платить им каждый месяц зарплату и следить, чтобы они работали, а не играли в компьютерные игры и не сидели в соцсетях. Маркетинговое агентство не требовало таких оборотных средств, но тоже не работало без постоянного личного участия. Усталость накапливалась, отдача от бизнеса была минимальной. Первой попыткой создания образовательного проекта стала Бизнес Молодость. Мы с партнером Михаилом Дашкиевым решили обучать начинающих предпринимателей премудростям бизнеса. Много ездили по стране, выступали, начали проводить мероприятия онлайн. Но и этот бизнес держался на нашем личном участии.

А потом я начал болеть. Мое тело отказывалось жить в подобном режиме. Я не получал удовольствия от того, что делаю. Только раздражение, недосып и проблемы со здоровьем. Я занялся духовными практиками. Уехал в Азию. Жил в Таиланде, где учился мультиорганам. Потом отправился в Индию.

Все это время я думал, чем буду заниматься дальше. Я интуитивно чувствовал, что можно создать бизнес, у которого не будет потолка в масштабировании, которым я смогу управлять, но не заниматься им круглыми сутками. Очевидно было, что этот бизнес нужно создавать онлайн. Так я пришел к идее онлайн-школы, в которой воплотились мечты о балансе работы, путешествий, личной жизни у прочих радостей.

Я понял, что не обязательно быть экспертом, чтобы создать онлайн-школу. Можно помогать экспертам упаковывать и продавать знания.

С ведическим астрологом Дмитрием Лакшми я познакомился на Пангане. У него была достаточно обширная аудитория, он неплохо зарабатывал, но не настолько, чтобы купить своей девушке Бентли за 12 млн. Я помог ему автоматизировать и масштабировать бизнес, и теперь купить Бентли не проблема. Важно, что я доверял ему как эксперту и видел потенциал в его теме – Дмитрий помог мне разобраться в важных вопросах, на которые я самостоятельно не мог найти ответы. Он зарабатывал 600 тыс. рублей в месяц, теперь – 10 млн. Его личная консультация прежде стоила 10 тыс. рублей, сейчас – в 10 раз больше.

Методом проб и ошибок я создал систему, которая позволяет запускать онлайн-школы в разных нишах за 2–10 недель, и стал помогать друзьям создавать и продвигать онлайн-проекты. Все они успешно работают. Это шоу Чакропрокачка, Страна героев, Онлайн-школа энергетики, Сделай свое тело, Бизнес-метафизика, Fit 24, Turdelo.ru, Кармический менеджмент.

Дмитрий Юрченко:

Я родился и вырос в небольшом городке в Беларуси. После окончания университета переехал в Москву. С тех пор моя жизнь была похожа на американские горки. Сначала работал бухгалтером и быстро дорос до финансового директора. Пробовал себя в роли аниматора в Турции. Но я всегда хотел большего, поэтому в 2009 году пошел учиться в бизнес-школу 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 частных инвестиций и примерно столько же государственных. Наш стартап возглавлял рейтинг 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.

Освободившись от круглосуточного напряжения, я стал заниматься спортом, чтобы поухудеть, 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 нечестны 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 ОМОН. И в этот почти беспросветный момент отчаяния я сформулировал для себя теорию бизнесов-шариков и бизнесов-кубиков.

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.

Наши с Сергеем интересы сошлись. Мы поняли, каким должен быть бизнес мечты, и создали Акселератор онлайн-школ, чтобы помогать другим создавать автоматизированные масштабные онлайн-школы. Я быстро расплатился с долгами, не только своими, но и своего партнера.

Читайте книгу, открывайте свою онлайн-школу. Сейчас самое время. И вы – тот самый человек, который может это сделать.

1. Почему нужно создавать онлайн-школу уже сегодня?

У каждого из нас есть немалый опыт в бизнесе. Однако настоящую свободу мы получили только, когда всерьез занялись онлайн-образованием. Теперь мы можем работать лишь несколько часов в день, из любого уголка мира, что мы с удовольствием и делаем – пожили в Лос-Анджелесе, прошли панчакарму в Индии, отправились на зимовку на Бали. Онлайн-школа – это бизнес XXI века, без привязки к времени и месту, с огромным потенциалом развития и автоматизации. Все еще не уверены, что стоит открывать онлайн-школу? В этой главе мы расскажем о трех основных причинах, почему пора открывать образовательный онлайн-проект в ближайшее время, а лучше прямо сейчас.

Причина 1. *Это перспективно*

Легенду бизнеса Джека Уэлча спросили на Global Synergy Forum в Нью-Йорке о том, какая компания совершит следующий прорыв в бизнесе, подобно Apple, Google и Microsoft. Он ответил, что это, несомненно, будет компания, связанная с онлайн-образованием. Ведущий футуролог Института да Винчи Томас Фрей согласен с Джеком. В интервью Business Insider он заявил, что к 2030 году крупнейшим интернет-бизнесом станет пока не известная образовательная компания. Она будет чем-то напоминать Coursera, только с преподавателями-ботами, которые смогут быстро адаптироваться к целям, результатам и возможностям студентов.

Растущий рынок

Сегодня самый зрелый и крупный рынок онлайн-образования – в США. Но он растет всего на 4 % в год, при том, что лидеры списка Forbes активно инвестируют в образовательные стартапы.

Билл Гейтс инвестировал в BloomBoard и BetterLesson, а Марк Цукерберг – в Newsela.

Второй по величине – рынок Юго-Восточной Азии, который, напротив, стремительно развивается, увеличиваясь на 17 % в год. Его крупнейшие игроки – Китай и Индия.

Восточноевропейский рынок образования невелик, но также растет быстрыми темпами – на 17 % в год. Российский рынок в последние годы показывает рост в 20–25 %, и эта тенденция сохранится в ближайшие два-три года.

Инвестиционная привлекательность

Именно поэтому российские инвесторы так оживились. Вот лишь несколько инвестиций последних лет:

- *Mail.Ru Group приобрела долю в онлайн-школе Geek Brains в 2016 году.*
- *Севергрупп инвестировала в Нетологию \$60 млн в 2017 году.*
- *Фонды Baring Vostok купили миноритарную долю в EdTech-компании SkyEng.*

Skyeng и Нетология вошли в ТОП-20 самых дорогих компаний рунета по итогам 2017 года, наряду с Яндекс и Авито.

Управляющий партнер венчурного фонда Genesis Technology Capital Максим Шеховцов уверен, что каждый доллар, инвестированный в EdTech-проект, окупается в десятки раз. Поэтому, оперативно запустив свой EdTech проект, вы «рискуете» лишь... разбогатеть.

Огромная аудитория

Онлайн-школы стали трендом последних лет из-за стремительного распространения интернета. Сегодня около 70 % населения используют мобильный интернет. Даже представители категорий 60+ и 70+ активно ищут информацию в сети и смотрят вебинары, а те, кому за 80, общаются с близкими посредством мессенджеров. Всего 10 лет назад лишь 25 % россиян имели доступ к всемирной паутине. В лучшем случае это был домашний интернет, а чаще – рабочий.

Если вы живете в небольшом городке и преподаете какой-либо предмет, круг ваших клиентов ограничен как территориально, так и во времени. Никто не будет ездить на занятия в соседний город, вы не сможете разместить в одном помещении более 20–30 людей и не будете проводить занятия в режиме 24/7, подстраиваясь под каждого клиента.

Онлайн-школа предполагает совсем иной масштаб. Потенциальные клиенты – 350 млн русскоязычного населения по всему миру, не говоря уже об остальных 7 млрд, для которых можно адаптировать и перевести курс. Все они могут смотреть видеокурс, пользоваться учебными материалами и общаться с другими участниками и куратором в удобное для себя время. Создателям онлайн-школы при этом не приходится работать на износ, потому что эффективный современный онлайн-курс автоматизирован на 90 %.

Кейс Максима Rogovtseva:

как создать школу YouTube-блогеров без вложений и на старте заработать несколько миллионов рублей

Максим – профессиональный YouTube-блогер. Он развивает 6 различных каналов с суммарным количеством подписчиков более 10 миллионов человек.

«Сейчас профессия № 1 у молодежи – видеоблогер на YouTube. Раньше, чтобы стать популярным, нужно было иметь продюсера, чтобы он вас заметил из тысячи человек. Это была очень конкурентная ниша. Сейчас YouTube позволяет стать звездой самостоятельно, для этого нужно просто планомерно работать и проявлять свой талант», – рассказывает Максим.

До прихода в Акселератор Максим уже занимался обучением и давал консультации офлайн, но не мог охватить всех желающих. А его цель – транслировать свои знания и давать реальный результат как можно большему количеству будущих блогеров. Обучение в Акселераторе и создание своей онлайн-школы как нельзя лучше подходило для реализации задуманного.

Первые две недели в Акселераторе помогли подготовиться к запуску своего курса, который включал следующие пакеты:

1. 1000 долларов – самостоятельный формат обучения;
2. 2000 долларов – кроме доступа к урокам и заданиям, предполагает геймификацию, общение с сокурсниками и поддержку самого Максима;
3. 5000 долларов – индивидуальная работа и личные встречи с автором курса.

Для первых клиентов Максим сделал скидку 50 %. Средний пакет участия оказался наиболее востребованным. При привлечении учеников на первый поток Максим не использовал рекламу. После анонса на его YouTube-канале на вебинар зарегистрировалось 2500 человек, но дошли до эфира около 400. На втором вебинаре было 300 слушателей, на третьем – только 170. Так, без затрат, только через свои аккаунты в YouTube и Инстаграм, Максим смог набрать 22 человека на первый поток своего курса и заработать 1 300 000 руб.

При запуске второго потока он решил протестировать платный трафик. Записал несколько видеороликов и пустил рекламу на YouTube, в Instagram и Facebook. Финансовый итог составил 1 120 000 руб. На третьем потоке Максим заработал 2 млн рублей.

В планах Максима перевести курс на английский и испанский языки. Финансовая цель – выйти на 100 000 долларов в месяц.

«Онлайн-школы – классный бизнес, – считает Максим. – Сейчас границы стираются, люди понимают, что мир огромный и разнообразный, им хочется путешествовать, жить в разных частях света и пробовать на вкус новые культуры. С обычной офлайн-работой приехать куда-то на 3–4 месяца нереально, а с онлайн-школой и умением зарабатывать через YouTube – возможно. Ты можешь находиться в любой точке мира и продолжать следить за

своим бизнесом. Это и есть самореализация. Мы живем в уникальное время, когда технологии позволяют заниматься любимым делом, иметь достаточное количество денег и находиться там, где хочется».

Причина 2.

Это прибыльно и финансово доступно

Когда люди впервые слышат о прибыльности онлайн-школ, они относятся к этому скептически. Мы привыкли думать, что по-настоящему прибыльными бывают только нефтяные вышки, газовые месторождения или, на худой конец, франшизы известных компаний. Однако ни черное, ни голубое золото не принесут вам доход без огромных стартовых вложений. Сравним франшизу и онлайн-школу.

1. Расходы

Франшиза	Онлайн-школа
Вложения на старте	
Паушальный взнос (право использования бренда, технологии, обучение персонала) Отдел «Едим дома» в ТЦ — 90 тыс. рублей, Макдоналдс — \$50 тыс.	-
Наружная реклама В «Едим дома» — 70 тыс. рублей.	-
Рекламный бюджет (1-й месяц) В «Едим дома» — 25 тыс. рублей.	От 0 рублей (если у эксперта есть лояльная аудитория) до 50 тыс. рублей.

Франшиза	Онлайн-школа
Вложения на старте	
	Вера Черневич, создатель «Большой пряничной школы», запустила первый курс без вложений в рекламу — для своих подписчиков в Инстаграм.
Мебель и оборудование В «Едим дома» — 200 тыс. рублей.	-
Аренда (1-й месяц) В «Едим дома» — в среднем 60 тыс. рублей.	-
Первая закупка В «Едим дома» — 600 тыс. рублей.	-

Для того чтобы открыть отдел товаров для «Едим дома» площадью 20 м², нужны начальные инвестиции около 1 млн рублей, а для Макдоналдса – примерно 1\$ млн. Онлайн-школу можно открыть даже без инвестиций, если грамотно работать с аудиторией эксперта и использовать тестовые версии службы рассылки и образовательной платформы, бесплатные конструкторы лендингов и т. п.

Дальнейшие расходы	
Рекламный бюджет (каждый месяц) В «Едим дома» — 25 тыс. рублей.	20—30% от выручки

Дальнейшие расходы	
Смена наружной рекламы (периодически) <i>В «Едим дома» — 70 тыс. рублей.</i>	-
Роялти (ежемесячные отчисления франчайзеру) <i>В «Едим дома» — 3% от выручки, в Макдоналдсе — 12% от выручки.</i>	-
Штрафы и неустойки, которые вы платите франчайзеру за нарушение условий договора.	-

Франшиза – финансовое рабство. Вы платите роялти в течение всего срока ее использования. Франчайзер постоянно диктует расходы на рекламу вне зависимости от размера ваших доходов.

2. Окупаемость и прибыльность

Франшиза окупается в лучшем случае через год, а в среднем – через 5–7 лет. Онлайн-школа прибыльна с запуска первого курса. Маржинальность составляет 40–60 %, а во франшизе – 2–10 %. Уже в первые месяцы наши резиденты зарабатывают от 150 тыс. до 2 млн рублей в месяц.

3. Независимость

Самостоятельность франчайзи – миф. Вы должны вести бизнес строго по регламенту. Он определяет буквально все: от цвета и формы стульев до фраз, которые можно говорить клиенту. В онлайн-школе вы создаете авторские продукты и сами решаете, как работать.

4. А что потом?

Франшиза – это чужой бизнес, который вы помогаете развивать, вкладывая душу, силы и деньги. Онлайн-школа ваша на 100 %:

- Если вы работаете по франшизе, клиенты лояльны бренду, а не вам. Не продлите договор франшизы – потеряете клиентов. У онлайн-школ клиенты – это партнеры и евангелисты бренда.
- Франчайзер может расторгнуть контракт в одностороннем порядке, и у вас не останется ничего. Онлайн-продукт – ваша интеллектуальная собственность, которая в огне не горит и в воде не тонет.

- Все, что вы приобретете – опыт, который к тому же непросто будет применить. Потому что в договоре франшизы всегда есть хитрый пункт о том, что вы не сможете стать конкурентом франчайзера в течение 3 (5, 10) лет.

Валентин Василевский планировал открыть по франшизе ресторан быстрого питания, но, узнав о возможностях онлайн-образования, взвесил все за и против и создал онлайн-школу Таро, которая приносит более 3,5 млн рублей в месяц. В ближайшем будущем Валентин планирует увеличить выручку до 10 миллионов.

Российский рынок онлайн-образования напоминает банковский рынок, каким он был 15–20 лет назад. Тогда каждый мог открыть собственный банк почти без денег, лицензии и прочих сложностей. Через несколько лет рынок EdTech станет более крупным и зрелым, а законодательство – более жестким. После этого барьер входа на рынок увеличится и начнется процесс консолидации – крупные игроки будут поглощать мелких.

Причина 3

Это несложно

Онлайн-школа – бизнес, который можно достаточно быстро и четко организовать и запустить. Вам не нужны большие деньги, помещение, мебель и большая команда. Однако это не делает EdTech простым или примитивным. Создавая свои первые онлайн-школы самостоятельно, мы делали ошибки и теряли деньги. Так бывает и в любом другом бизнесе, который вы начинаете с нуля, без поддержки и опыта. Процесс запуска бизнеса похож на обучение езде на велосипеде. Младенец должен научиться сидеть, держаться на ногах и ходить, потом – ездить с дополнительными колесиками, прежде чем он начнет демонстрировать уверенную езду. Различные бизнес-инкубаторы и акселераторы учат новичков «ездить на велосипеде» быстро, эффективно и без лишних потерь.

Первый продающий вебинар, как правило, бывает не таким уж продающим, а первый трафик редко оказывается качественным. Поэтому мы рекомендуем не тратить на запуск много денег, а действовать постепенно: грамотно и красиво упаковать предложение, наладить качественный трафик, «докрутить» вебинар, сделать классный продукт, построить отдел продаж и сделать еще много всего, о чем начинающий создатель онлайн-школы не подозревает. Даже такое простое занятие, как езда на велосипеде, требует множества навыков: держать баланс, уметь поворачивать, не падая, смотреть вперед и т. д. Все это получается не сразу. Мы знаем, где «подстелить соломки», где поддержать, а где, напротив, мотивировать резидентов проявить решительность.

Наши резиденты создают онлайн-школы с помощью нашего ноу-хау – универсального плана-конструктора онлайн-школы.

Кейс Натальи Родыгиной:

как не потратить ни копейки и заработать 118 тысяч рублей на одном вебинаре

Наталья поехала на конференцию ACCEL в Алушту с мыслью о создании своей онлайн-школы. Две недели она провела среди единомышленников и решила. Энергетика вдохновляющих мастер-классов, атмосфера конференции, знакомство с лидерами мнений полностью изменили ее мировоззрение.

Еще в Алуште Наталья создала закрытую группу в Facebook и сразу начала заполнять ее постами и прямыми эфирами. Так, за две недели без рекламы и денег, через постепенный подогрев аудитории, она создала сообщество из 96 человек.

«Основной эффект дала моя естественность, я настоящая, и именно это через эфиры и посты привлекло мою аудиторию», – рассказывает Наталья.

Наталья провела свой первый продающий вебинар в закрытой группе в Facebook. В прямом эфире ее слушали и смотрели 13 человек, и 9 из них сразу купили курс. Так Наталья заработала 96 000 руб. Позже еще 14 человек посмотрели вебинар в записи, и еще три человека купили курс.

Курс Натальи называется «Успешная я», он направлен на проработку своих страхов, преодоление неуверенности через работу с подсознанием.

После 25-минутного эфира слушатели переходили на лендинг, оставляли заявки. С каждым из них Наталья пообщалась лично, ей было важно узнать их мотивы и цели, чтобы в будущем улучшить свой курс.

«Я рискованный человек, – говорит Наталья. – Я ничего не потеряла, шла за опытом. Сейчас я кайфую от результата. По секрету: я уже продала следующий курс, которого у меня еще нет».

Закладываем фундамент онлайн-школы

В этой книге мы расскажем вам об элементах нашего конструктора и поделимся интересными кейсами. Каждая глава – этаж здания онлайн-школы, который состоит из элементов, которые укладываются в определенной последовательности:

В *главе 2* мы подскажем вам, как выбрать нишу и тему онлайн-школы так, чтобы она была востребованной и приносила вам не только деньги, но и радость. Так бывает!

Глава 3 о продюсере и эксперте. Эти роли могут уживаться в одном человеке, но чаще это разные люди, которые должны стать бизнес-партнерами, дополняющими друг друга. Где найти подходящего эксперта или продюсера? О чем стоит договариваться «на берегу»? Для чего подписывать договор?

В *главе 4* речь пойдет о том, как сформировать видение будущей онлайн-школы, создать бизнес-модель и грамотно упаковать продукт.

Глава 5 обобщает информацию из последующих глав. Вы узнаете о том, как запустить школу всего за несколько недель и почему сначала нужно продать продукт, а уже потом его создавать.

Глава 6 о лендингах – посадочной и продающей страницах, – о том, для чего они, как их создать и чем наполнить. На первых порах вашей онлайн-школе не нужен подробный сайт, а вот без этих одностраничников не обойтись.

Что такое email-цепочка? Какие элементы делают ее прочной и эффективной? Как подогреть интерес потенциального клиента и довести его до продающего вебинара? Об этом в *главе 7*

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.