

Пошаговый план по открытию онлайн-школы



Шаг 1. Найдите эксперта

Вести занятия можете вы, ваш коллега или приглашенный профессионал из какой-то сферы.

Эксперт не обязан быть лучшим в своей отрасли. Главное — его харизма и умение работать на камеру. Хороший эксперт сможет объяснить материал простыми словами и не даст слушателям заскучать. Люди часто приходят на курсы ради развлечения. Если им будет скучно — они уйдут, даже если перед ними гений, миллиардер, плейбой и филантроп.

Чтобы понять, может ли эксперт вести онлайн-курс, попросите его провести небольшое выступление по теме курса. Если результат не увлекает, проведите работу над ошибками или найдите другого эксперта.

Шаг 2. Определите тему

- Сформируйте клиентский запрос: то, что клиент напишет в поисковике, чтобы решить свою проблему. Проверить популярность запроса можно с помощью сервиса [Яндекса «Подбор слов»](#).
- Отберите наиболее популярные запросы и темы «для новичков». Это поможет привлечь больше клиентов и отбить первые вложения.
- Посмотрите на курсы конкурентов. Там можно найти проверенные временем темы, которые вы упустили.

Тема не должна быть объемной. Слишком общую тему можно сузить или сделать из нее отдельный курс. Вот как это можно сделать на примере курса о дизайне презентаций:

	«Как составить презентацию»	«Как составить презентацию бизнес-проекта»	«Как составить презентацию для акционеров и инвесторов»
Особенности	Тема слишком широкая: не получится одним курсом проработать задачи и боли разной аудитории	Тема нейтральная: привлечет максимум заинтересованной аудитории	Тема узкая — клиентов будет мало
Когда можно использовать	Обзорный вебинар с основами презентации, вводное занятие курса «Как составить презентацию бизнес-проекта»	Курс	Дополнительный курс для тех, кто прошел «Как составить презентацию бизнес-проекта»

Шаг 3. Оцените материалы конкурентов

- Выясните, какие блоки входят в программу конкурентов. То, что повторяется, чаще всего соответствует запросам аудитории.
- Оцените продолжительность курсов. Не стоит предлагать годовые курсы клиентам, которые хотят получить результат за два месяца.
- Проследите за обратной связью клиентов. Отзывы и чаты вебинаров — полезный источник информации, из которого можно узнать о болях покупателей.

Шаг 4. Определите стоимость курса

Посмотрите на стоимость курсов на схожую тему у конкурентов и старайтесь оставаться в рынке. Если конкуренты предлагают шесть месяцев обучения за 30 000 ₽, ваша цена за месяц должна быть примерно 5000 ₽. Пока клиенты вас не знают, ставить цену выше, чем у других, рискованно.

Средний чек 90% покупок на рынке образования не превышает 10 000 ₽. Если ваш курс будет стоить больше, предложите клиентам рассрочку.

Шаг 5. Разработайте курс

- Выберите, какие форматы обучения использовать. Для этого посмотрите на конкурентов и лидеров рынка в вашей нише. В одном курсе можно использовать разные форматы: письменные материалы, видеозаписи, онлайн-тренинги, вебинары.
- Разбейте курс на модули: от простого к сложному. Это поможет клиенту систематизировать и запоминать информацию, а вам — удерживать внимание учеников.
- Определите результаты каждого модуля. Клиент должен видеть, чему он научится с помощью курса. Напишите об этом в программе курса на сайте. Результат обучения формулируйте глаголом: «вы сможете», «вы сделаете», «вы научитесь».
- Разработайте домашние задания. Это поможет сделать курс интерактивным, закрепить знания и найти пробелы в них. Советуем создавать больше заданий с ручной проверкой и обратной связью от преподавателя: так ценность курса в глазах клиента будет выше.

Шаг 6. Выберите платформу для работы

Можно создать собственный сайт или использовать готовую платформу. Свой сайт дает творческую свободу, но разрабатывать и поддерживать его недешево.

Если запускаете школу с минимальными вложениями, советуем выбрать готовую платформу, например iSpring, GetCourse, Zenclass или Антитренинги.

Как выбрать платформу — рассказывали в [отдельной статье](#).

Шаг 7. Составьте бизнес-план

Посчитайте в расходах:

- стоимость интернет-ресурса — оплату домена и хостинга или платформы для онлайн-курса;
- зарплату сотрудникам;
- затраты на оборудование для вебинаров и записи видео: например, микрофон и ноутбук;
- стоимость создания контента: затраты на оператора или стоимость обработки видео;
- стоимость рекламы — производство креативов и траты на таргетинг.

Определите точку безубыточности: сколько учеников должно быть у школы, чтобы она вышла в ноль.

Решите, на что пойдут деньги с каждого платежа клиентов. Это поможет следить за свободными средствами и инвестировать их в улучшение курса.

Как новичку составить бизнес-план самостоятельно — рассказывали в [статье](#).

Шаг 8. Зарегистрируйте бизнес

Чтобы открыть онлайн-школу, вы можете зарегистрироваться как самозанятый, получить статус ИП или создать ООО. Преимущества и ограничения режимов собрали в таблицу.

	Самозанятость	ИП	ООО
Ставка налога	4% при работе с физлицами; 6% при работе с юрлицами	6% по УСН «Доходы»; 15% по УСН «Доходы минус расходы». При покупке патента — разовая выплата, зависит от срока и региона, в котором вы работаете	До 6% от всех доходов бизнеса по УСН «Доходы»; до 15% разницы между доходом и расходами по УСН «Доходы минус расходы»
Сотрудники	Нанимать сотрудников нельзя: работать придется одному	Можно нанять людей. При работе по патенту — не больше 15 сотрудников	Можно нанять столько сотрудников, сколько вам необходимо
Партнерство	Нельзя вести бизнес с партнером	Нельзя вести бизнес с партнером	Можно документально оформить партнерство

[Регистрация ИП без госпошлин и похода в налоговую.](#)

Шаг 9. Откройте расчетный счет в банке и подключите онлайн-кассу

- Откройте расчетный счет. Он понадобится, чтобы принимать оплату от покупателей онлайн, рассчитываться с контрагентами, платить налоги и взносы.
- Подключите облачную онлайн-кассу. Без кассы работать нельзя: она нужна, чтобы формировать чеки и отправлять информацию в налоговую.
- Подключите интернет-эквайринг, если хотите принимать оплату картой на сайте.

[Бесплатное открытие расчетного счета.](#)

Шаг 10. Разберитесь с лицензией

Лицензия на образовательную деятельность нужна, если в вашей школе:

- есть программа и расписание занятий;
- преподаватели, работающие по договору;
- подходящий для обучения код ОКВЭД;
- выдают документ об образовании.

Для получения лицензии компаниям или ИП нужно заполнить заявление, собрать документы, уплатить госпошину — 7500 ₽.

[Как получить лицензию.](#)

Шаг 11. Проведите продающий вебинар

Продающий вебинар поможет вам протестировать эксперта, узнать о болях и возражениях клиентов и привлечь деньги на создание курса.

- Подготовьте лендинг курса. Он нужен, чтобы участники вебинара могли после занятия оставить заявку на курс. На лендинге должна быть возможность моментальной оплаты.
- Подключите лендинг к CRM-системе, чтобы при регистрации участников сохранять их контакты в базе для дальнейшего прогрева аудитории.
- Создайте и настройте вебинар: напишите текст, сделайте презентацию, устройте прогон без камеры.
- Привлеките и зарегистрируйте участников. Это можно сделать через таргетированную рекламу и рекламу на площадках и в блогах, где регулярно бывает ваша аудитория.
- Проведите вебинар: поприветствуйте аудиторию, раскройте основную тему и ответьте на вопросы участников.
- В конце курса предложите клиентам оплатить обучение на предстоящем потоке.
- Отправьте участникам запись.
- Соберите обратную связь и проанализируйте результаты.

[Как провести вебинар.](#)

Шаг 12. Опубликуйте отзывы и кейсы

Когда первые ученики окончат курс, соберите их отзывы и истории, как курс им помог, — кейсы. Это поможет рекламировать онлайн-школу.

- Соберите отзывы. Попросите выпускников рассказать, что им понравилось, каких результатов они добились и как эти результаты можно измерить. Отзывы разместите на лендинге курса.
- Соберите кейсы — истории клиентов, которым помогла школа. Чем разнообразнее они будут, тем больше клиентов вы привлечете. Кейсы можно разместить на отдельной странице и пересказывать клиенту на следующих вебинарах.

Шаг 13. Настройте автоматическое привлечение клиентов

- Дополните текст продающего вебинара отзывами и историями клиентов.
- Запишите трансляцию на видео и запускайте ее раз в день, чтобы собирать заявки. Автовебинар должен крутиться ежедневно в 19:00 по пяти часовым поясам: так зрителям будет удобно подключиться после работы, в каком бы регионе они ни жили.
- Запустите рекламную кампанию в директе и соцсетях.

Шаг 14. Подготовьте договор

Договор поможет защитить вас от конфликтов с клиентами. Используйте любой из трех:

- **Лицензионный договор** — используют для онлайн-курсов без обратной связи: онлайн-вебинаров, консультаций, чата с куратором и проверки домашних заданий. Если клиент потребует вернуть деньги за обучение, школа законно может этого не делать.
- **Договор оказания услуг** — используют, если в курсе есть обратная связь. Клиент подписывает его перед началом обучения. В некоторых случаях по просьбе клиента ему придется вернуть часть стоимости курса.
- **Оферта** — самый удобный вариант. Чтобы принять условия школы, ученик должен совершить какое-то действие, например оплатить курс. Это будет означать, что он ознакомился с условиями школы и согласен учиться. Оферта позволяет быстро начать сотрудничать и получить деньги, а еще защищает школу от невнимательных и скандальных учеников.

Любой из договоров следует подготовить индивидуально вместе с юристом: готовый образец из интернета не учитывает специфику вашей школы и не поможет в спорной ситуации.

Прием онлайн-платежей с Тинькофф Кассой

- ✔ Простое подключение интернет-эквайринга и онлайн-выплат
- ✔ Зачисление денег на счет уже на следующий день
- ✔ Персональный менеджер и поддержка 24/7



[Подробнее](#)

