

ВИКТОРИЯ КАБАНЕЦ

КАК ПРОДАВАТЬ ОНЛАЙН-КУРСЫ с нуля

Практическое руководство
по привлечению учеников, созданию
предложений и запуску продаж
без большой аудитории

Ваши знания
могут приносить
доход!



Привлечение
учеников



Создание
выгодного
предложения



Продвижение
через соцсети
и Telegram



Воронка
продаж



Рост дохода
и масштабирование

МАРКЕТИНГ

ПРОДАЖИ

ПСИХОЛОГИЯ

ОНЛАЙН-ОБУЧЕНИЕ

Мечтай
Учись
Зарабатывай



☒ Идея
☒ Аудитория
☒ Первые продажи
☒ Развитие



Мой
онлайн-курс



ПРАКТИЧЕСКИЕ
ПРИМЕРЫ



ГОТОВЫЕ
ШАБЛОНЫ



3 РЕАЛЬНЫХ
КЕЙСА



30-ДНЕВНЫЙ
ПЛАН

Виктория Кабанец

**Как продавать
онлайн-курсы с нуля**

«Автор»

2026

Кабанец В. В.

Как продавать онлайн-курсы с нуля / В. В. Кабанец — «Автор», 2026

Вы создали онлайн-курс или только планируете запустить обучение, но не знаете, где найти первых учеников? Даже полезный и качественный курс не будет продаваться сам по себе. Для успешного запуска важно понимать потребности будущих учеников, правильно представить ценность обучения и выстроить понятный путь от первого знакомства до покупки. Эта книга — практическое руководство по продаже онлайн-курсов с нуля, даже если у вас пока нет большой аудитории и значительного рекламного бюджета. Вы узнаете, как изучать спрос, создавать привлекательное предложение, определять стоимость обучения, оформлять продающие страницы, проводить бесплатные пробные занятия и находить первых учеников через социальные сети, Telegram и другие каналы. Особое внимание уделяется практическим инструментам продаж: воронкам, email-рассылкам, общению с потенциальными учениками, работе с возражениями и анализу результатов.

© Кабанец В. В., 2026

© Автор, 2026

Содержание

От автора	7
Как пользоваться этой книгой	8
Глава 1. Не продавайте курс всем	9
Порядок действий	10
Пример на практике	11
Ошибку важно избежать	12
Задание для читателя	13
Что измерять	14
Практика в трёх нишах	15
Тетрадь решений: заполняем перед следующим шагом	16
Глава 2. Исследование спроса до записи уроков	17
Порядок действий	18
Пример на практике	19
Ошибку важно избежать	20
Задание для читателя	21
Что измерять	22
Практика в трёх нишах	23
Тетрадь решений: заполняем перед следующим шагом	24
Глава 3. Конкуренты как источник данных	25
Порядок действий	26
Пример на практике	27
Ошибку важно избежать	28
Задание для читателя	29
Что измерять	30
Практика в трёх нишах	31
Тетрадь решений: заполняем перед следующим шагом	32
Глава 4. Формулируем достижимый результат	33
Порядок действий	34
Пример на практике	35
Ошибку важно избежать	36
Задание для читателя	37
Что измерять	38
Практика в трёх нишах	39
Тетрадь решений: заполняем перед следующим шагом	40
Глава 5. Конструируем первый оффер	41
Порядок действий	42
Пример на практике	43
Ошибку важно избежать	44
Задание для читателя	45
Что измерять	46
Практика в трёх нишах	47
Тетрадь решений: заполняем перед следующим шагом	48
Глава 6. Продуктовая линейка без хаоса	49
Порядок действий	50
Пример на практике	51
Ошибку важно избежать	52

Задание для читателя	53
Что измерять	54
Практика в трёх нишах	55
Тетрадь решений: заполняем перед следующим шагом	56
Глава 7. Цена и экономика курса	57
Порядок действий	58
Пример на практике	59
Ошибку важно избежать	60
Задание для читателя	61
Что измерять	62
Конец ознакомительного фрагмента.	63

Виктория Кабанец

Как продавать онлайн-курсы с нуля

ПРАКТИЧЕСКОЕ РУКОВОДСТВО ДЛЯ НАЧИНАЮЩИХ

Как продавать онлайн-курсы с нуля

Привлечение учеников, сильное предложение и запуск продаж без большой аудитории

Виктория Кабанец

Три подробных проекта • Схемы продаж • Сценарии диалогов • Финансовые расчёты •

План на 30 дней

2026 • Образовательное издание

От автора

Онлайн-курс можно записывать месяцами, а затем обнаружить, что его никто не покупает. Причина часто не в знаниях преподавателя, а в отсутствии понятной аудитории, проверенного спроса, доказательств результата и продуманного пути к покупке. Эта книга не о том, как красиво смонтировать уроки. Она о том, как проверить предложение, пригласить первых учеников и превратить обещание в ответственную образовательную услугу.

Все числа, бюджетные модели, конверсии и истории клиентов ниже — учебные сценарии, а не отчёты о реально достигнутых продажах. Доход не гарантируется. Проверяйте требования законодательства своей страны, условия оплаты, возвратов, обработки персональных данных и образовательной деятельности.

Сведения о функциях платформ соответствуют проверенным справочным материалам на октябрь 2026 года. Доступность способов оплаты, тарифов и интеграций зависит от страны, договора и текущего продукта; перед запуском их нужно уточнять самостоятельно.

Как пользоваться этой книгой

Не пытайтесь внедрить все каналы одновременно. Пройдите диагностику, выберите одну целевую аудиторию, создайте одно убедительное предложение и проведите небольшой тест. Полезный результат после каждой главы — не конспект, а заполненный рабочий документ, который можно показать потенциальному клиенту.

Раздел **Результат**

I. Проверка спроса

Понятная проблема и интервью

II. Оффер

Обещание, программа и цена

III. Продажи

Страница, контент, пробный урок и переписка

IV. Экономика

Точки окупаемости и метрики

V. Кейсы

Три полноценных запуска

VI. Практикум

Шаблоны и календарь на 30 дней

Глава 1. Не продавайте курс всем

Широкая формулировка «английский для всех» не сообщает, кому и зачем покупать. Узкий сегмент — не ограничение навсегда, а способ создать конкретный первый оффер.

Порядок действий

Составьте три карточки сегментов: ситуация человека, желаемый результат, цена бездействия и препятствие. Выберите сегмент, к которому можете получить доступ для разговора.

Пример на практике

«Нидерландский для русскоязычных кандидатов на базовый экзамен» точнее, чем «уроки иностранных языков».

Ошибку важно избежать

Не превращайте предположения об аудитории в факты.

Задание для читателя

Проведите пять коротких разговоров без продажи: спросите, как сейчас решают задачу, какие попытки были и что не получилось.

Что измерять

Пять бесед и минимум три повторяющиеся проблемы.

Проверка решения. Представьте, что перед вами потенциальный ученик с ограниченным временем и бюджетом. Как вы объясните ему выбор без давления? Запишите два аргумента «за» и один честный аргумент «против». Если не можете назвать причину отказаться, ваше описание пока похоже на рекламу, а не на консультацию.

Рабочая запись: дата проверки _____; источник наблюдения _____; изменение в предложении _____; следующий тест _____.

Практика в трёх нишах

Языковая подготовка. Представьте конкретного покупателя: взрослый ученик, который совмещает занятия с работой. В этом формате полезны еженедельные живые встречи и короткие самостоятельные упражнения. Примените принцип этой главы к данному человеку: начните с его исходной проблемы, затем сформулируйте одно проверяемое действие и объясните, какую поддержку он действительно получит. Если предложение не решает текущую задачу, не пытайтесь убедить его обещанием будущего успеха. Вместо этого уточните ожидания и предложите подходящий следующий шаг.

Проверочный вопрос для ниши «Языковая подготовка»: какое обещание здесь было бы чрезмерным? Что должно быть показано в бесплатном материале, чтобы ученик мог самостоятельно оценить стиль преподавания? Какую информацию о сроках, самостоятельной нагрузке и стоимости нельзя скрывать до момента оплаты?

Навыки для бизнеса. Представьте конкретного покупателя: владелец небольшой компании, которому нужна конкретная рабочая система. В этом формате полезны демонстрация экрана, готовый шаблон и разбор выполненного проекта. Примените принцип этой главы к данному человеку: начните с его исходной проблемы, затем сформулируйте одно проверяемое действие и объясните, какую поддержку он действительно получит. Если предложение не решает текущую задачу, не пытайтесь убедить его обещанием будущего успеха. Вместо этого уточните ожидания и предложите подходящий следующий шаг.

Проверочный вопрос для ниши «Навыки для бизнеса»: какое обещание здесь было бы чрезмерным? Что должно быть показано в бесплатном материале, чтобы ученик мог самостоятельно оценить стиль преподавания? Какую информацию о сроках, самостоятельной нагрузке и стоимости нельзя скрывать до момента оплаты?

Творческие занятия. Представьте конкретного покупателя: человек, который учится через собственные работы и обратную связь. В этом формате полезны короткие видеодемонстрации и обсуждение результата. Примените принцип этой главы к данному человеку: начните с его исходной проблемы, затем сформулируйте одно проверяемое действие и объясните, какую поддержку он действительно получит. Если предложение не решает текущую задачу, не пытайтесь убедить его обещанием будущего успеха. Вместо этого уточните ожидания и предложите подходящий следующий шаг.

Проверочный вопрос для ниши «Творческие занятия»: какое обещание здесь было бы чрезмерным? Что должно быть показано в бесплатном материале, чтобы ученик мог самостоятельно оценить стиль преподавания? Какую информацию о сроках, самостоятельной нагрузке и стоимости нельзя скрывать до момента оплаты?

Тетрадь решений: заполняем перед следующим шагом

Вопрос к этой главе

Ваш рабочий ответ

Что подтверждено фактами?

Какая гипотеза ещё не проверена?

Какой тест проведём за 48 часов?

Когда пересмотрим решение?

Глава 2. Исследование спроса до записи уроков

Лайки и комплименты не равны готовности платить. Надёжнее изучать реальные действия: заявки, вопросы, покупки альтернатив, участие в пробном занятии.

Порядок действий

Соберите 15 формулировок запросов из открытых обсуждений и бесед; затем классифицируйте их по срочности, бюджету и ожидаемому формату.

Пример на практике

Будущие ученики пишут «не могу самостоятельно подготовиться к устной части» — это конкретная задача для мини-курса.

Ошибку важно избежать

Не обещайте гарантированное прохождение экзамена.

Задание для читателя

Создайте таблицу гипотез: «кому — проблема — как проверю — какой результат означает спрос».

Что измерять

Количество содержательных обращений и регистраций на пробный урок.

Проверка решения. Представьте, что перед вами потенциальный ученик с ограниченным временем и бюджетом. Как вы объясните ему выбор без давления? Запишите два аргумента «за» и один честный аргумент «против». Если не можете назвать причину отказаться, ваше описание пока похоже на рекламу, а не на консультацию.

Рабочая запись: дата проверки _____; источник наблюдения _____; изменение в предложении _____; следующий тест _____.

Практика в трёх нишах

Языковая подготовка. Представьте конкретного покупателя: взрослый ученик, который совмещает занятия с работой. В этом формате полезны еженедельные живые встречи и короткие самостоятельные упражнения. Примените принцип этой главы к данному человеку: начните с его исходной проблемы, затем сформулируйте одно проверяемое действие и объясните, какую поддержку он действительно получит. Если предложение не решает текущую задачу, не пытайтесь убедить его обещанием будущего успеха. Вместо этого уточните ожидания и предложите подходящий следующий шаг.

Проверочный вопрос для ниши «Языковая подготовка»: какое обещание здесь было бы чрезмерным? Что должно быть показано в бесплатном материале, чтобы ученик мог самостоятельно оценить стиль преподавания? Какую информацию о сроках, самостоятельной нагрузке и стоимости нельзя скрывать до момента оплаты?

Навыки для бизнеса. Представьте конкретного покупателя: владелец небольшой компании, которому нужна конкретная рабочая система. В этом формате полезны демонстрация экрана, готовый шаблон и разбор выполненного проекта. Примените принцип этой главы к данному человеку: начните с его исходной проблемы, затем сформулируйте одно проверяемое действие и объясните, какую поддержку он действительно получит. Если предложение не решает текущую задачу, не пытайтесь убедить его обещанием будущего успеха. Вместо этого уточните ожидания и предложите подходящий следующий шаг.

Проверочный вопрос для ниши «Навыки для бизнеса»: какое обещание здесь было бы чрезмерным? Что должно быть показано в бесплатном материале, чтобы ученик мог самостоятельно оценить стиль преподавания? Какую информацию о сроках, самостоятельной нагрузке и стоимости нельзя скрывать до момента оплаты?

Творческие занятия. Представьте конкретного покупателя: человек, который учится через собственные работы и обратную связь. В этом формате полезны короткие видеодемонстрации и обсуждение результата. Примените принцип этой главы к данному человеку: начните с его исходной проблемы, затем сформулируйте одно проверяемое действие и объясните, какую поддержку он действительно получит. Если предложение не решает текущую задачу, не пытайтесь убедить его обещанием будущего успеха. Вместо этого уточните ожидания и предложите подходящий следующий шаг.

Проверочный вопрос для ниши «Творческие занятия»: какое обещание здесь было бы чрезмерным? Что должно быть показано в бесплатном материале, чтобы ученик мог самостоятельно оценить стиль преподавания? Какую информацию о сроках, самостоятельной нагрузке и стоимости нельзя скрывать до момента оплаты?

Тетрадь решений: заполняем перед следующим шагом

Вопрос к этой главе

Ваш рабочий ответ

Что подтверждено фактами?

Какая гипотеза ещё не проверена?

Какой тест проведём за 48 часов?

Когда пересмотрим решение?

Глава 3. Конкуренты как источник данных

Изучение конкурентов помогает увидеть стандарты рынка, а не копировать их тексты. Сравнивайте формат, доказательства, обратную связь, цену и поддержку.

Порядок действий

Проанализируйте пять предложений: целевая аудитория, заявленный результат, длительность, самостоятельная работа, сопровождение, ограничения.

Пример на практике

Один конкурент продаёт видеозаписи за низкую цену, другой — живую обратную связь; разница должна отражаться в вашем предложении.

Ошибку важно избежать

Не выдавайте чужие отзывы и кейсы за свои.

Задание для читателя

Составьте таблицу «что ожидает рынок — что мы можем сделать убедительнее».

Что измерять

Пять сравненных офферов и три реальных отличия.

Проверка решения. Представьте, что перед вами потенциальный ученик с ограниченным временем и бюджетом. Как вы объясните ему выбор без давления? Запишите два аргумента «за» и один честный аргумент «против». Если не можете назвать причину отказаться, ваше описание пока похоже на рекламу, а не на консультацию.

Рабочая запись: дата проверки _____; источник наблюдения _____; изменение в предложении _____; следующий тест _____.

Практика в трёх нишах

Языковая подготовка. Представьте конкретного покупателя: взрослый ученик, который совмещает занятия с работой. В этом формате полезны еженедельные живые встречи и короткие самостоятельные упражнения. Примените принцип этой главы к данному человеку: начните с его исходной проблемы, затем сформулируйте одно проверяемое действие и объясните, какую поддержку он действительно получит. Если предложение не решает текущую задачу, не пытайтесь убедить его обещанием будущего успеха. Вместо этого уточните ожидания и предложите подходящий следующий шаг.

Проверочный вопрос для ниши «Языковая подготовка»: какое обещание здесь было бы чрезмерным? Что должно быть показано в бесплатном материале, чтобы ученик мог самостоятельно оценить стиль преподавания? Какую информацию о сроках, самостоятельной нагрузке и стоимости нельзя скрывать до момента оплаты?

Навыки для бизнеса. Представьте конкретного покупателя: владелец небольшой компании, которому нужна конкретная рабочая система. В этом формате полезны демонстрация экрана, готовый шаблон и разбор выполненного проекта. Примените принцип этой главы к данному человеку: начните с его исходной проблемы, затем сформулируйте одно проверяемое действие и объясните, какую поддержку он действительно получит. Если предложение не решает текущую задачу, не пытайтесь убедить его обещанием будущего успеха. Вместо этого уточните ожидания и предложите подходящий следующий шаг.

Проверочный вопрос для ниши «Навыки для бизнеса»: какое обещание здесь было бы чрезмерным? Что должно быть показано в бесплатном материале, чтобы ученик мог самостоятельно оценить стиль преподавания? Какую информацию о сроках, самостоятельной нагрузке и стоимости нельзя скрывать до момента оплаты?

Творческие занятия. Представьте конкретного покупателя: человек, который учится через собственные работы и обратную связь. В этом формате полезны короткие видеодемонстрации и обсуждение результата. Примените принцип этой главы к данному человеку: начните с его исходной проблемы, затем сформулируйте одно проверяемое действие и объясните, какую поддержку он действительно получит. Если предложение не решает текущую задачу, не пытайтесь убедить его обещанием будущего успеха. Вместо этого уточните ожидания и предложите подходящий следующий шаг.

Проверочный вопрос для ниши «Творческие занятия»: какое обещание здесь было бы чрезмерным? Что должно быть показано в бесплатном материале, чтобы ученик мог самостоятельно оценить стиль преподавания? Какую информацию о сроках, самостоятельной нагрузке и стоимости нельзя скрывать до момента оплаты?

Тетрадь решений: заполняем перед следующим шагом

Вопрос к этой главе

Ваш рабочий ответ

Что подтверждено фактами?

Какая гипотеза ещё не проверена?

Какой тест проведём за 48 часов?

Когда пересмотрим решение?

Глава 4. Формулируем достижимый результат

Обещание — это наблюдаемое изменение, а не мечта о «новой жизни». Программа должна показывать путь от стартовых навыков к проверяемому результату.

Порядок действий

Напишите: «После курса участник сможет [конкретное действие] при условии [условия и объём практики]». Укажите, для кого курс не подходит.

Пример на практике

«Сможет составить 10 типовых ответов для собеседования и потренировать их с обратной связью» конкретнее «свободно заговорит».

Ошибку важно избежать

Не смешивайте учебную цель с гарантией карьерного, финансового или экзаменационного успеха.

Задание для читателя

Опишите три проверяемых учебных результата и инструмент оценки каждого.

Что измерять

Три измеримых результата, один тест входного уровня.

Проверка решения. Представьте, что перед вами потенциальный ученик с ограниченным временем и бюджетом. Как вы объясните ему выбор без давления? Запишите два аргумента «за» и один честный аргумент «против». Если не можете назвать причину отказаться, ваше описание пока похоже на рекламу, а не на консультацию.

Рабочая запись: дата проверки _____; источник наблюдения _____; изменение в предложении _____; следующий тест _____.

Практика в трёх нишах

Языковая подготовка. Представьте конкретного покупателя: взрослый ученик, который совмещает занятия с работой. В этом формате полезны еженедельные живые встречи и короткие самостоятельные упражнения. Примените принцип этой главы к данному человеку: начните с его исходной проблемы, затем сформулируйте одно проверяемое действие и объясните, какую поддержку он действительно получит. Если предложение не решает текущую задачу, не пытайтесь убедить его обещанием будущего успеха. Вместо этого уточните ожидания и предложите подходящий следующий шаг.

Проверочный вопрос для ниши «Языковая подготовка»: какое обещание здесь было бы чрезмерным? Что должно быть показано в бесплатном материале, чтобы ученик мог самостоятельно оценить стиль преподавания? Какую информацию о сроках, самостоятельной нагрузке и стоимости нельзя скрывать до момента оплаты?

Навыки для бизнеса. Представьте конкретного покупателя: владелец небольшой компании, которому нужна конкретная рабочая система. В этом формате полезны демонстрация экрана, готовый шаблон и разбор выполненного проекта. Примените принцип этой главы к данному человеку: начните с его исходной проблемы, затем сформулируйте одно проверяемое действие и объясните, какую поддержку он действительно получит. Если предложение не решает текущую задачу, не пытайтесь убедить его обещанием будущего успеха. Вместо этого уточните ожидания и предложите подходящий следующий шаг.

Проверочный вопрос для ниши «Навыки для бизнеса»: какое обещание здесь было бы чрезмерным? Что должно быть показано в бесплатном материале, чтобы ученик мог самостоятельно оценить стиль преподавания? Какую информацию о сроках, самостоятельной нагрузке и стоимости нельзя скрывать до момента оплаты?

Творческие занятия. Представьте конкретного покупателя: человек, который учится через собственные работы и обратную связь. В этом формате полезны короткие видеодемонстрации и обсуждение результата. Примените принцип этой главы к данному человеку: начните с его исходной проблемы, затем сформулируйте одно проверяемое действие и объясните, какую поддержку он действительно получит. Если предложение не решает текущую задачу, не пытайтесь убедить его обещанием будущего успеха. Вместо этого уточните ожидания и предложите подходящий следующий шаг.

Проверочный вопрос для ниши «Творческие занятия»: какое обещание здесь было бы чрезмерным? Что должно быть показано в бесплатном материале, чтобы ученик мог самостоятельно оценить стиль преподавания? Какую информацию о сроках, самостоятельной нагрузке и стоимости нельзя скрывать до момента оплаты?

Тетрадь решений: заполняем перед следующим шагом

Вопрос к этой главе

Ваш рабочий ответ

Что подтверждено фактами?

Какая гипотеза ещё не проверена?

Какой тест проведём за 48 часов?

Когда пересмотрим решение?

Глава 5. Конструируем первый оффер

Оффер — не список часов. Покупатель оценивает сочетание результата, нагрузки, поддержки, времени, доверия и риска.

Порядок действий

Соберите карточку: кому подходит, какой результат, что входит, срок доступа, формат поддержки, цена, условия возврата, дата старта.

Пример на практике

Шесть встреч в небольшой группе плюс проверка домашних заданий понятнее, чем «мощный интенсив».

Ошибку важно избежать

Не обещайте бессрочную персональную поддержку по цене самостоятельного видео-курса.

Задание для читателя

Напишите один основной оффер и один облегчённый вариант.

Что измерять

Доля вопросов «что входит?» после прочтения оффера.

Проверка решения. Представьте, что перед вами потенциальный ученик с ограниченным временем и бюджетом. Как вы объясните ему выбор без давления? Запишите два аргумента «за» и один честный аргумент «против». Если не можете назвать причину отказаться, ваше описание пока похоже на рекламу, а не на консультацию.

Рабочая запись: дата проверки _____; источник наблюдения _____; изменение в предложении _____; следующий тест _____.

Практика в трёх нишах

Языковая подготовка. Представьте конкретного покупателя: взрослый ученик, который совмещает занятия с работой. В этом формате полезны еженедельные живые встречи и короткие самостоятельные упражнения. Примените принцип этой главы к данному человеку: начните с его исходной проблемы, затем сформулируйте одно проверяемое действие и объясните, какую поддержку он действительно получит. Если предложение не решает текущую задачу, не пытайтесь убедить его обещанием будущего успеха. Вместо этого уточните ожидания и предложите подходящий следующий шаг.

Проверочный вопрос для ниши «Языковая подготовка»: какое обещание здесь было бы чрезмерным? Что должно быть показано в бесплатном материале, чтобы ученик мог самостоятельно оценить стиль преподавания? Какую информацию о сроках, самостоятельной нагрузке и стоимости нельзя скрывать до момента оплаты?

Навыки для бизнеса. Представьте конкретного покупателя: владелец небольшой компании, которому нужна конкретная рабочая система. В этом формате полезны демонстрация экрана, готовый шаблон и разбор выполненного проекта. Примените принцип этой главы к данному человеку: начните с его исходной проблемы, затем сформулируйте одно проверяемое действие и объясните, какую поддержку он действительно получит. Если предложение не решает текущую задачу, не пытайтесь убедить его обещанием будущего успеха. Вместо этого уточните ожидания и предложите подходящий следующий шаг.

Проверочный вопрос для ниши «Навыки для бизнеса»: какое обещание здесь было бы чрезмерным? Что должно быть показано в бесплатном материале, чтобы ученик мог самостоятельно оценить стиль преподавания? Какую информацию о сроках, самостоятельной нагрузке и стоимости нельзя скрывать до момента оплаты?

Творческие занятия. Представьте конкретного покупателя: человек, который учится через собственные работы и обратную связь. В этом формате полезны короткие видеодемонстрации и обсуждение результата. Примените принцип этой главы к данному человеку: начните с его исходной проблемы, затем сформулируйте одно проверяемое действие и объясните, какую поддержку он действительно получит. Если предложение не решает текущую задачу, не пытайтесь убедить его обещанием будущего успеха. Вместо этого уточните ожидания и предложите подходящий следующий шаг.

Проверочный вопрос для ниши «Творческие занятия»: какое обещание здесь было бы чрезмерным? Что должно быть показано в бесплатном материале, чтобы ученик мог самостоятельно оценить стиль преподавания? Какую информацию о сроках, самостоятельной нагрузке и стоимости нельзя скрывать до момента оплаты?

Тетрадь решений: заполняем перед следующим шагом

Вопрос к этой главе

Ваш рабочий ответ

Что подтверждено фактами?

Какая гипотеза ещё не проверена?

Какой тест проведём за 48 часов?

Когда пересмотрим решение?



Глава 6. Продуктовая линейка без хаоса

Не запускайте пять тарифов сразу. Начните с одного понятного продукта и необязательной доплаты за индивидуальную поддержку.

Порядок действий

Разделите самостоятельную версию, групповую и индивидуальную по трудозатратам преподавателя. Пропишите разные границы обратной связи.

Пример на практике

Базовая версия: записи и тесты; расширенная: общие встречи; персональная: две индивидуальные сессии.

Ошибку важно избежать

Не используйте искусственное завышение «старой цены» ради скидки.

Задание для читателя

Создайте матрицу ценности: какой элемент действительно требует человеческих часов?

Что измерять

Ожидаемые часы поддержки на одного участника.

Проверка решения. Представьте, что перед вами потенциальный ученик с ограниченным временем и бюджетом. Как вы объясните ему выбор без давления? Запишите два аргумента «за» и один честный аргумент «против». Если не можете назвать причину отказаться, ваше описание пока похоже на рекламу, а не на консультацию.

Рабочая запись: дата проверки _____; источник наблюдения _____; изменение в предложении _____; следующий тест _____.

Практика в трёх нишах

Языковая подготовка. Представьте конкретного покупателя: взрослый ученик, который совмещает занятия с работой. В этом формате полезны еженедельные живые встречи и короткие самостоятельные упражнения. Примените принцип этой главы к данному человеку: начните с его исходной проблемы, затем сформулируйте одно проверяемое действие и объясните, какую поддержку он действительно получит. Если предложение не решает текущую задачу, не пытайтесь убедить его обещанием будущего успеха. Вместо этого уточните ожидания и предложите подходящий следующий шаг.

Проверочный вопрос для ниши «Языковая подготовка»: какое обещание здесь было бы чрезмерным? Что должно быть показано в бесплатном материале, чтобы ученик мог самостоятельно оценить стиль преподавания? Какую информацию о сроках, самостоятельной нагрузке и стоимости нельзя скрывать до момента оплаты?

Навыки для бизнеса. Представьте конкретного покупателя: владелец небольшой компании, которому нужна конкретная рабочая система. В этом формате полезны демонстрация экрана, готовый шаблон и разбор выполненного проекта. Примените принцип этой главы к данному человеку: начните с его исходной проблемы, затем сформулируйте одно проверяемое действие и объясните, какую поддержку он действительно получит. Если предложение не решает текущую задачу, не пытайтесь убедить его обещанием будущего успеха. Вместо этого уточните ожидания и предложите подходящий следующий шаг.

Проверочный вопрос для ниши «Навыки для бизнеса»: какое обещание здесь было бы чрезмерным? Что должно быть показано в бесплатном материале, чтобы ученик мог самостоятельно оценить стиль преподавания? Какую информацию о сроках, самостоятельной нагрузке и стоимости нельзя скрывать до момента оплаты?

Творческие занятия. Представьте конкретного покупателя: человек, который учится через собственные работы и обратную связь. В этом формате полезны короткие видеодемонстрации и обсуждение результата. Примените принцип этой главы к данному человеку: начните с его исходной проблемы, затем сформулируйте одно проверяемое действие и объясните, какую поддержку он действительно получит. Если предложение не решает текущую задачу, не пытайтесь убедить его обещанием будущего успеха. Вместо этого уточните ожидания и предложите подходящий следующий шаг.

Проверочный вопрос для ниши «Творческие занятия»: какое обещание здесь было бы чрезмерным? Что должно быть показано в бесплатном материале, чтобы ученик мог самостоятельно оценить стиль преподавания? Какую информацию о сроках, самостоятельной нагрузке и стоимости нельзя скрывать до момента оплаты?

Тетрадь решений: заполняем перед следующим шагом

Вопрос к этой главе

Ваш рабочий ответ

Что подтверждено фактами?

Какая гипотеза ещё не проверена?

Какой тест проведём за 48 часов?

Когда пересмотрим решение?

Глава 7. Цена и экономика курса

Выручка не равна прибыли. До запуска оцените стоимость обработки платежей, рекламу, комиссии, налоговые обязательства, поддержку и время автора.

Порядок действий

Рассчитайте три сценария количества учеников: осторожный, базовый, сильный. Для каждого вычтите переменные и фиксированные затраты.

Пример на практике

При цене 6 000 # и 14 учениках выручка 84 000 #; если все затраты 34 000 #, остаток до личных налоговых нюансов — 50 000 #.

Ошибку важно избежать

Не планируйте рекламу по принципу «каждый клик обязательно окупится».

Задание для читателя

Заполните расчёт в главе о юнит-экономике под собственную программу.

Что измерять

Выручка, валовая маржа, денежный остаток, возвраты.

Проверка решения. Представьте, что перед вами потенциальный ученик с ограниченным временем и бюджетом. Как вы объясните ему выбор без давления? Запишите два аргумента «за» и один честный аргумент «против». Если не можете назвать причину отказаться, ваше описание пока похоже на рекламу, а не на консультацию.

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.