

Автономная некоммерческая организация
«Центр развития предпринимательства +»
(АНО «ЦРП»)

Утверждаю
Исполнительный директор
АНО «ЦРП»
«Центр развития В.А. Алексеев
предпринимательства +»
«17» января 2023 г.



**ОБРАЗОВАТЕЛЬНАЯ УЧЕБНАЯ ПРОГРАММА
ДОПОЛНИТЕЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ ДЕТЕЙ И ВЗРОСЛЫХ**

«Инструменты для создания и развития онлайн-школ»

Вид программы: дополнительное образование детей и взрослых

Форма обучения: очно-заочная с применением дистанционных технологий

Срок обучения: 36 академических часов

Москва 2023

Общая характеристика программы

Программа разрабатывается и утверждается Учебным Центром АНО "ЦРП" самостоятельно, но в соответствии с положениями Федерального закона от 29 декабря 2012 г. N 273-ФЗ "Об образовании в Российской Федерации", других федеральных законов и действующих нормативных правовых документов; учитывая методические рекомендации по реализации дополнительных профессиональных программ.

Актуальность дополнительной общеобразовательной общеразвивающей программы заключается в том, что в последние годы появились методы дистанционного обучения, что сформировало тренд на открытие онлайн-школ.

Дополнительная общеобразовательная общеразвивающая программа «Инструменты для создания и развития онлайн-школ» помогает освоить инструменты, направленные на создание и развитие онлайн-школ. **Новизна** дополнительной общеобразовательной общеразвивающей программы «Инструменты для создания и развития онлайн-школ» заключается в том, что она содержит практико ориентированные инструменты, которые можно легко применять.

Целью реализации данной программы является помощь предпринимателям в освоении инструментов для развития онлайн-школ.

Формы и методы обучения

Программа рассчитана на 36 часов, которые обеспечиваются с применением дистанционных образовательных технологий. Реализация содержания курса осуществляется посредством практических работ в различных формах обучения.

Документ об образовании

Учащийся получает сертификат о прохождении курса.

Учебно-тематический план

№ п/ п	Название занятия и его цель	Распределение учебного времени			
		В се го ча со в	Ле кц ии	Прак тиче ские заня тия	Самос тоятел ьная
Введение в онлайн-образование					
1	Введение в нишу онлайн-образования	2	2	—	—
2	Быстрые деньги	6	3	3	—
Базовые инструменты					
3	Бизнес-модели информационного бизнеса	4	2	1	1
4	Трафик	4	2	1	1
5	Конвертор	4	2	1	1
6	Продажи	4	2	1	1
7	Прогревы и запуски	4	2	1	1
8	Продукт. Уровень ПРО	4	2	1	1
9	Исполнение обязательств	4	2	1	1
	ВСЕГО:	36	19	10	7

Содержание программы

Введение в нишу онлайн-образования

Бизнес-модель бизнес-образования. Способы заработка в онлайн-школе.

Критерии выбора: онлайн-школа или консультирование.

Жизненный стиль консультанта.

Быстрые деньги

Распаковка экспертности или поиск эксперта.

Формирование продукта, упаковка метода.

Получение заявок.

Проведение первых встреч.

Продажи и получение предоплаты.

Бизнес-модели информационного бизнеса

Форматы инфобизнеса: консалтинг, продюсирование, онлайн-школы.

Сценарии продаж: запуски, автоворонки, диагностики, блогеры и т.д.

Продукт. Формат, блоки. Продуктовая линейка. Ценообразование. Методология формирования продукта. Распаковка контента. Канвас формирования продукта.

"Конструктор" продаж - каналы трафика и конверторы под каждую бизнес-модель.

Метрики инфобизнеса и как с ними работать, бенчмарки.

ТОП ошибок в выборе продукта и схемы продаж.

Трафик

15 каналов трафика. Ключевые правила получения трафика из каждого канала

Куда должен падать трафик? Лид-магниты, диагностики, вебинары, блог, и др. и как

с этим правильно работать?

Куда вести клиентов?

ТОП ошибок в получении трафика. И как их избежать?

Работа с клиентской базой.

Что делать, если воронка перестала работать?

Как понять, что трафик работает, или нужно срочно что-то менять?

Конвертор

Виды конверторов. Когда и какой выбрать?

Конверторы и как работать с каждым из них: диагностики, персональные и групповые разборы, чат боты в телеграмм, посадочные страницы / соц сети / тг каналы (продажа через посты / сториз), вебинары, марафоны

Структура продающих вебинаров

Как понять, что конвертор работает, или нужно срочно что-то менять?

Продажи

Квалификация клиентов.

Создание системы отбора.

Доведение клиентов до оплаты.

Подбор и управление командой продаж.

Ведение отчетности.

Управление продажами (планы / контроль / регулярный менеджмент).

Как понять, что продажи работают, или нужно срочно что-то менять?

Прогревы и запуски

Запуски.

Создание идеи запуска.

Схемы запусков.

Догрев.

Коммуникации в соц сетях и продуктовых группах.

Технические нюансы в запусках

ТОП ошибок в прогревах и запусках.

Продукт. Уровень ПРО

Ценность и уникальность продукта.

Продуктовое обещание и главная метрика продукта.

Кейсы и отзывы - правильный сбор и продажа через них

ТОП ошибок в подготовке продукта.

Как понять, что продукт работает, или нужно срочно что-то менять?

Исполнение обязательств

Сервис-сопровождение участников после покупки

Вау-эффекты

Работа с мотивацией учащихся

Роль Сервис-менеджера: как любить и заботиться даже о 3000 человек одновременно.

Подготовка и проведение уроков согласно программы.

Организация мероприятий по заявленной программе.

Выступление и проведение мероприятий для купивших.

Взаимодействие с дополнительными спикерами программы.

Техническая реализация.

Сбор обратной связи.

Доработка программы на основании обратной связи.

Сбор и оформление отзывов и кейсов.

Решение конфликтных вопросов.

Урегулирование вопросов возврата.

Учебно-методическое и информационное обеспечение дисциплины

1. Остервальдер А., Пинье И. Построение бизнес-моделей: Настольная книга стратега и новатора / Пер.с англ.- М.: Альпина Паблишер, 2017. — 286 с.— ISBN 978-5-9614-2345-7 — Режим доступа: <http://lib.alpinadigital.ru/ru/library>
2. Бланк С., Дорф Б., Стартап. Настольная книга основателя – Пер.с англ. - М: Альпина Паблишер, 2017 — 616 с. — ISBN 978-5-9614-2809-4 — Режим доступа: <http://lib.alpinadigital.ru/ru/library>
3. Бланк С., Четыре шага к озарению. Стратегии создания успешных стартапов - М: Альпина Паблишер, 2017 — 368 с. — ISBN 978-5-9614-3445-3 — Режим доступа: <http://lib.alpinadigital.ru/ru/library>
4. Гассман О., Франкенбергер К., Шик М., Бизнес-модели. 55 лучших шаблонов - М: Альпина Паблишер, 2016 — 432 с. — ISBN 978-5-9614-4314-1 — Режим доступа: <http://lib.alpinadigital.ru/ru/library>
5. Гиротра К.,Нетесин С., Оптимальная бизнес-модель. Четыре инструмента управления рисками - М: Альпина Паблишер, 2017 — 216 с. — ISBN 978-5-9614-3469-9 — Режим доступа: <http://lib.alpinadigital.ru/ru/library>
6. Портер М. Конкурентная стратегия. Методика анализа отраслей и конкурентов. Пер с англ. М.: Альпина Паблишер, 2016 — 453 с. — ISBN 978-5-9614-4336-3 — Режим доступа: <http://lib.alpinadigital.ru/ru/library>

Нормативно-правовая база

- Федеральный закон от 21 июля 2005 года N 94-ФЗ «О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд»
- Федеральный закон от 24 июля 2007 года № 209 "О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации"
- Указ Президента Российской Федерации от 15 мая 2008 г. N 797 "О неотложных мерах по ликвидации административных ограничений при осуществлении предпринимательской деятельности"
- Федеральный закон от 22 июля 2008 года № 159 "Об особенностях отчуждения недвижимого имущества, находящегося в государственной собственности субъектов Российской Федерации или в муниципальной собственности и арендуемого субъектами малого и среднего предпринимательства, и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации"
- Постановление Правительства РФ от 22 июля 2008 г. N 556 О предельных значениях выручки от реализации товаров (работ, услуг) для каждой категории субъектов малого и среднего предпринимательства
- Федеральный закон от 26 декабря 2008 года № 294 "О защите прав юридических лиц и индивидуальных предпринимателей при осуществлении государственного контроля (надзора) и муниципального контроля"
- Инициативы Правительства Российской Федерации, направленные на поддержку малого предпринимательства
- Приказ Минэкономразвития России от 30 января 2009 года № 31 "О мерах по реализации в 2009 году мероприятий по государственной поддержке малого предпринимательства"
- Постановление Правительства РФ от 9 февраля 2009 г. N 98 Об утверждении Правил осуществления контроля за применением платы за технологическое присоединение и (или) стандартизированных тарифных ставок, определяющих величину этой платы
- Указ Мэра Москвы 10 февраля 2009 г. N 8-УМ Об организации регионального государственного контроля (надзора) в городе Москве в 2009 году
- Модельный проект закона «О развитии малого и среднего предпринимательства в субъекте Российской Федерации»
- Приказ Генерального прокурора Российской Федерации «О реализации Федерального закона от 26.12.2008 № 294-ФЗ «О защите прав юридических лиц и индивидуальных предпринимателей при осуществлении государственного контроля (надзора) и муниципального контроля»

Материально-техническое и дидактическое обеспечение дисциплины

При изучении данной программы рекомендуется использовать:

- учебно-наглядные пособия (аудиовизуальные средства, таблицы, схемы, методики),
- раздаточный материал: бланки методик, схемы обследования, проблемные и практические ситуации.

Дистанционная поддержка дисциплины:

LMS-система ToolBox

Материально-техническое обеспечение дисциплины:

Проектор, видеоаппаратура, доступ к интернет - ресурсам.