



УПРАВЛЕНИЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬЮ

образовательных продуктов дополнительного
профессионального образования



Федосеева Татьяна,
Проректор по маркетингу



ОСНОВНЫЕ СОСТАВЛЯЮЩИЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО ПРОДУКТА





ПЛОХАЯ «НОВОСТЬ»

На рынке образовательных продуктов ДПО ОЧЕНЬ много специальных (акционных) или совсем бесплатных предложений ВЫСОКОГО качества: «Skillbox», «Нетология»

...

Такие организации отличают широкий спектр программ ДПО и огромные рекламные бюджеты

Skillbox

Все курсы

О Skillbox Вебинары Журнал Войти

Образовательная платформа

Направления обучения:

Программирование Дизайн Маркетинг

Управление Игры Мультимедиа Для бизнеса

Распродажа знаний! 0 дней 07:20:56

ВЫБРАТЬ КУРС



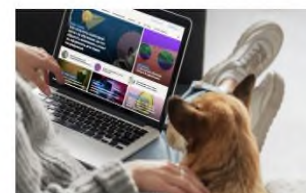
Soft skills Бесплатный марафон

Мастер коммуникации: как расти в карьере с помощью навыков общения

4 дня, старт 24 мая

Записаться бесплатно

Подробнее о курсе →



Маркетинг Бесплатный курс

Старт в SMM

Записаться бесплатно

Подробнее о курсе →



Прочее Бесплатный интенсив

Digital-старт: первый шаг к востребованной профессии

Записаться бесплатно

Подробнее о курсе →

ХОРОШАЯ «НОВОСТЬ»



У нас есть «СВОЯ» ЦА, которая постоянно увеличивается при системном и правильном продвижении в соответствии с выбранной стратегией



КАК МОЖЕТ ВЫГЛЯДЕТЬ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЙ ПРОДУКТ



Tilda реклама 1

РЕГЛАМЕНТ КУРСА

Смотреть позже



Курс состоит из модулей

- В модулях курса предусмотрена презентация и видео
- Смотреть уроки лучше всего
- Желательно делать заметки
- Будет немного тестов
- ЗАДАНИЯ делятся на обязательные (Рекомендательные)
- Там где необходимо – будет дополнительная информация

ПОКАЗАТЬ ДРУГИЕ ВИДЕО

2:49 / 11:53

Приветствие 1

Программы обязательных предварительных условий

Смотреть позже



ПОКАЗАТЬ ДРУГИЕ ВИДЕО

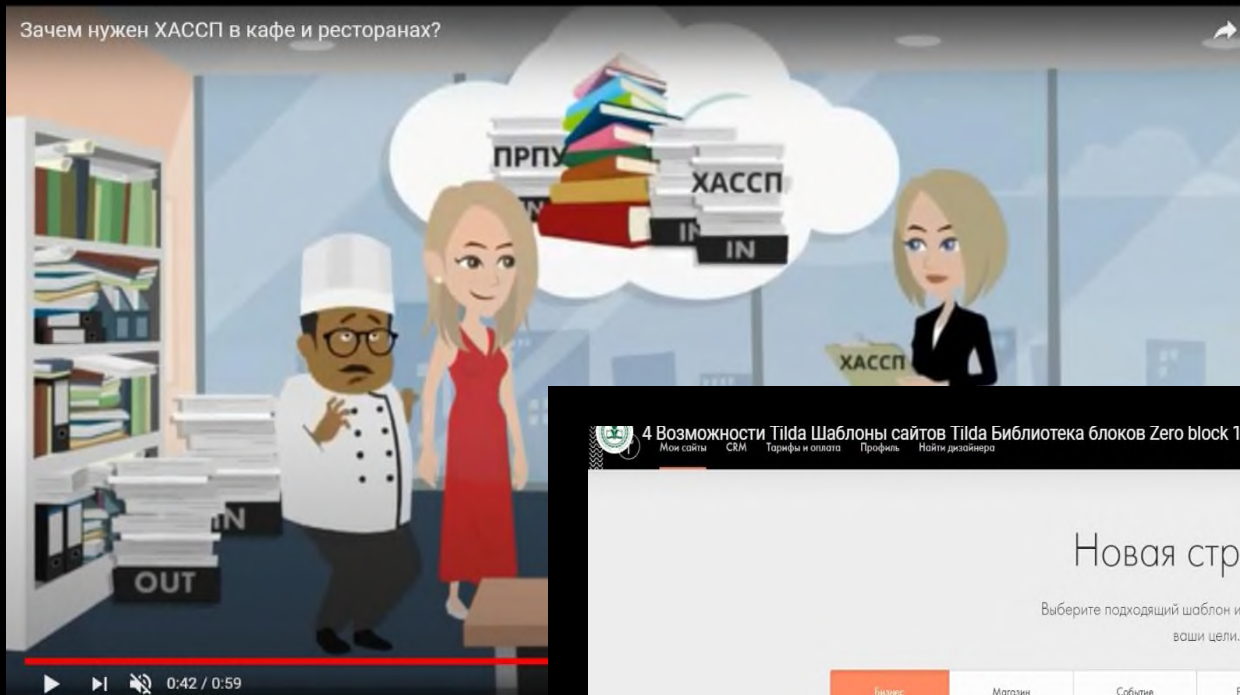
2:18 / 5:54

YouTube

КАК МОЖЕТ ВЫГЛЯДЕТЬ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЙ ПРОДУКТ



Зачем нужен ХАССП в кафе и ресторанах?



4 Возможности Tilda Шаблоны сайтов Tilda Библиотека блоков Zero block 1

Мои сайты CRM Тарифы и оплата Профиль Найти дизайнера

Справочный центр Вебинары Смотреть позже Поделиться

Новая страница

Выберите подходящий шаблон и адаптируйте его под ваши цели.

Бизнес	Магазин	Событие	Блог	Контакты	Анкета	🔍
--------	---------	---------	------	----------	--------	---

Пустая страница
Начать с чистого листа

Выбрать

Заголовок вашего сайта

Универсальный шаблон

Универсальная страница для бизнеса. Понятная структура, подходит для больших текстов и описаний

Выбрать Посмотреть

Заголовок сайта

Универсальная страница компании

Рассказ о компании или сервисе с фото, услугами и преимуществами с изображениями, отзывами клиентов и формой контактов

Выбрать Посмотреть

ПОКАЗАТЬ ДРУГИЕ ВИДЕО

ДЛЯ УПРАВЛЕНИЯ КАЧЕСТВОМ ПРОДУКТА И ПРОДВИЖЕНИЯ



Требования к дистанционным курсам

Версия 2
Федосеева Т.Е.
Кобзев Н.С.
Дата 20.01.2021
Стр.1

УТВЕРЖДАЮ
Ректор Академии Пастухова
Н.Н. Аниськина
«20» января 2021 г.

Требования к разрабатываемому электронному курсу, размещаемому в системе дистанционного обучения

Обязательные требования к создаваемому электронному курсу

К размещению в системе ДО принимаются программы, содержащие следующую информацию (титulusный лист с подписью и печатью, цель реализации программы, планируемые результаты, учебный план, описание оценочных средств, условий реализации программы, описание технологии реализации программы).

Каждый электронный курс, размещаемый в системе дистанционного обучения (СДО) (далее – «электронный курс») должен содержать следующие элементы:

- ✓ Общую информацию о программе (аннотацию)
- ✓ Описание последовательности тем по каждому разделу учебного плана и используемых электронных модулей;
- ✓ Учебно-методические материалы по каждой теме или ссылка на электронный модуль из базы модулей на дистанционном портале академии;
- ✓ Презентационный видеоролик по программе до 5 минут, выложенный в элементе «Пояснение» в начале курса;
- ✓ Элемент «Форум» (необходимо использовать основной форум в начале курса для информирования слушателей о новостях и событиях в рамках курса).

Каждый электронный модуль должен содержать следующие элементы:

- ✓ Краткое описание электронного модуля (при условии реализации модуля как самостоятельно, так и в составе других образовательных программ):
 - предмет модуля;
 - компетенции слушателя, которые будут развиты в рамках данного модуля;
 - дополнительные результаты освоения модуля;

Разработчик: Сафонова Е.Ф.	Контролировал: Аниськин М.В.	Утвердил: Аниськина Н.Н.
Дата: 20.01.21 Подпись: [подпись]	Дата: 20.01.21 Подпись: [подпись]	Дата: 20.01.21 Подпись: [подпись]

НАУЧНО-ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ ЦЕНТРАЛЬНЫЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ФЕДЕРАЛЬНЫЙ ЦЕНТР



Требования к дистанционным курсам

Версия 2
Федосеева Т.Е.
Кобзев Н.С.
Дата 20.01.2021
Стр.1

УТВЕРЖДАЮ
Ректор Академии Пастухова
Н.Н. Аниськина
«20» января 2021 г.

Требования для продвижения дистанционного курса

Для продвижения образовательных программ Академии в сети необходима следующая информация*:

- Аннотация курса с подробным описанием;
- Описание должно соответствовать фактическому содержанию курса;
- Целевая аудитория курса в соответствии с Formой (Приложение № 1);
- Требования к слушателям курса, опыт/компетенции (при необходимости);
- Компетенции, которые приобретет слушатель во время изучения программы;
- Результаты освоения программы;
- Резюме преподавателей курса;
- Описание вида и каналов взаимодействия с преподавателем (онлайн консультации, форумы и т.п.) с указанием контактных данных;
- Демо-версия курса для ознакомления слушателя, (должна быть информативной, интересной, качественной – для мотивации к покупке);
- Рекламная видео-презентация курса (длительность до 2 минут);
- Ежемесячное предоставление статей, чек-листов, видео-ответов, «работы» и т.п. на волнующие представителей целевой аудитории темы («закрепить тему»);
- Информирование группы PR о планируемых и проводимых встречах, офлайн занятиях, выездах на площадки для создания «инфо-поводов»;
- Предоставление положительных отзывов группе PR.

Информация предоставляется преподавателем программы совместно с менеджером группы PR. Ответственность по описанию портрета целевой аудитории лежит между преподавателем программы, менеджером направления/отдела и менеджерами в Приложении № 1.

Контролировал: Аниськин М.В.	Утвердил: Аниськина Н.Н.
Дата: 20.01.2021 Подпись: [подпись]	Дата: 20.01.2021 Подпись: [подпись]

		Требования к дистанционным курсам	
Версия 2 Федосеева Т.Е. Кобзев Н.С.	Дата 20.01.2021 Стр.2		

Приложение № 1

Портрет целевой аудитории (ЦА)

Заполняется преподавателями-экспертами совместно с менеджерами направлений и группой PR для корректного позиционирования, структурирования образовательного продукта, настройки таргетированной рекламы.

Сегмент 1: Физические лица - Профи - те, кто уже работают по направлению предлагаемой образовательной программы, но хотят стать экспертами, «суперпрофи»

Наименование программы/направления:	
Возрастной диапазон слушателей:	Мужчины: Женщины:
Регионы, в которых наблюдается наибольший интерес к программе * (Заполняется группой PR)	
Географические особенности * (Заполняется группой PR)	
Преимущественный уровень образования слушателей, групп	
Преимущественные должности слушателей	
Направление/род деятельности организаций, в которых работают слушатели	
Примерный уровень дохода слушателей ** (Если можно определить)	Низкий / Средний / Выше среднего / Высокий
Занятость * (Заполняется группой PR)	

ИСТОЧНИКИ ТРАФИКА ПОСЕТИТЕЛЕЙ САЙТА



Источник трафика, Источник трафика (детально)

🔍 Визиты ▾

🔍 Посетители



<input type="checkbox"/> Итого и средние	15 138	+1.03x	15 519	8 473	+1.14x	9 646
<input checked="" type="checkbox"/> <input checked="" type="checkbox"/> 🔍 Переходы из поисковых систем	7 654	+1.12x	8 536	5 990	+1.15x	6 876
<input checked="" type="checkbox"/> ➔ Прямые заходы	4 804	-1.18x	4 086	1 738	+1.03x	1 797
<input checked="" type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> 🏠 Внутренние переходы	1 261	+1.10x	1 391	497	+1.05x	523
<input checked="" type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> 🔗 Переходы по ссылкам на сайтах	934	-1.30x	719	818	-1.26x	651
<input checked="" type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> 📄 Переходы по рекламе	328	+1.89x	621	261	+1.91x	499
<input checked="" type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> 👤 Переходы из социальных сетей	143	+1.08x	154	120	+1.19x	143

МЕНЕДЖМЕНТ БЕЗОПАСНОСТИ ПИЩЕВОЙ ПРОДУКЦИИ И ВНУТРЕННИЙ АУДИТ



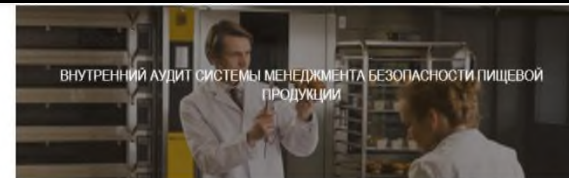
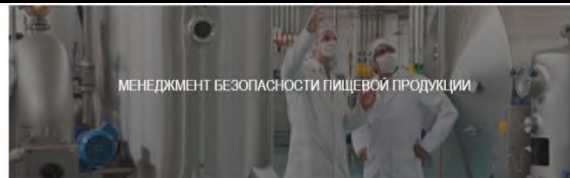
🕒 144 академ. часа

💰 28 000 ₽

🖥️ Очное обучение
Дистанционное обучение

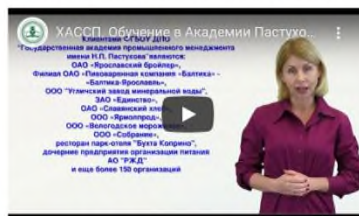
👥 Категория слушателей:
Лица, имеющие/получающие высшее или среднее профессиональное образование

📄 Удостоверение о повышении квалификации
Сертификат менеджера по безопасности пищевой продукции
Сертификат внутреннего аудитора



🏠 Программа является практико-ориентированной, обучение проводится преподавателями-практиками, являющимися аудиторами органов по сертификации. В ходе обучения участники не только получают знания, но и отработывают навыки разработки системы обеспечения безопасности пищевой продукции для своих предприятий и организаций с учетом отраслевой специфики, ведется подготовка к внешней проверке.

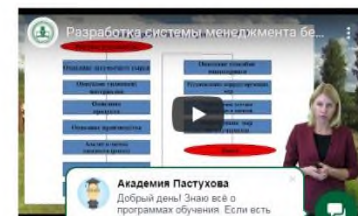
📄 Программа может быть скорректирована с учетом требований предприятия, возможен аудит системы на территории Заказчика.



Федосеева Татьяна Евгеньевна, проректор по маркетингу Академии Пастухова, аудитор органов по сертификации



Почему предприятиям общественного питания необходим HACCP?



Как разработать систему менеджмента безопасности пищевой продукции?

СОСТАВЛЯЮЩИЕ SMM-СТРАТЕГИИ



1. Определение концепции сообщества
2. Формирование целей и задач
3. Определение ЦА и ее сегментирование для выбора способа коммуникации и таргетированной рекламы
4. Выбор социальных сетей и площадок (не наоборот)
5. Формирование контент-плана на весь период
6. Реализация контент-плана
7. Анализ эффективности

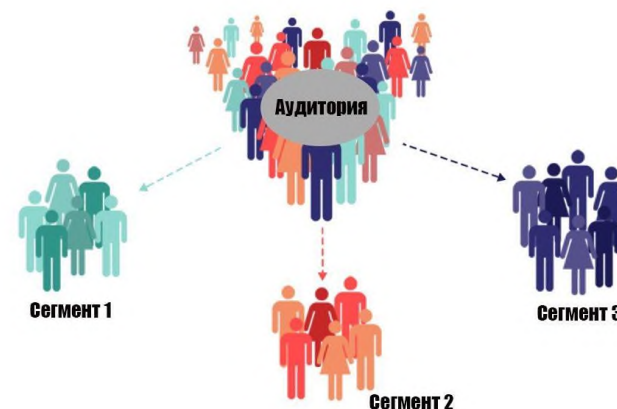
Этап	Подэтап	Ответственный	Срок выполнения
Определить концепцию сообщества	Концепция - краткое и емкое изложение основных принципов организации, УТП	Команда + привлеченные консультанты: Горохов В.В., Ханыхова Н.Ф., Вобкова Е.В.	08.02.2021 / 09.02.2021
	Конкурентный анализ Выделение отличительных характеристик нашей организации		
Формирование целей и задач	Цель - зачем мы это делаем	Команда	18.02.2021
	Задачи - чего мы должны достигнуть (KPI)		
	Действия - как мы должны выполнить задачи (метрики)		
	Сроки		
Определение ЦА и ее сегментирование для выбора способов коммуникации и таргетированной рекламы	Сбор заполненных форм по ЦА от представителей программ и направлений	Федосеева Т.Е.	08.02.2021
	Аналитика и составление сегментов	Игнатова И.В. + коллективное обсуждение	10.02.2021
Выбор соцсетей и площадок	Прописать варианты с основными характеристиками / трендами / спецификами.	Куручкина А.А.	
	Предложить, что где публиковать Обсуждение и принятие решения	Команда	
Формирование контент-плана на весь период	Прописаны рубрики: концепция, темы, герои	Куручкина А.А.	
	Собраны все значимые и ключевые даты, связанные с АП	Команда	
	Составлен график предоставления материалов от экспертов	Куручкина А.А.	
	Составлен контент-план под каждую соцсеть/площадку	Куручкина А.А.	
Реализация контент-плана	Генерация / сбор контента		Согласно контент-плану
	Публикация контента		Согласно контент-плану
Анализ эффективности	Сбор данных в сводной таблице		Регулярно 1 раз / неделя
	Финиция усевня достижения KPI и метрик		Регулярно 1 раз / неделя

ТОЧНОЕ ПОНИМАНИЕ ПОТРЕБНОСТЕЙ ЦА



- **Сегмент 1: Физические лица - Профи** - те, кто уже работают по направлению предлагаемой образовательной программы, но хотят стать экспертами, «суперпрофи»
- **Сегмент 2: Физические лица - Новички в профессии** - те, кто хотят получить образование по новому для них направлению / профессии
- **Сегмент 3. Корпоративные клиенты – организации**

- Возрастной диапазон слушателей:
- Регионы, в которых наблюдается наибольший интерес к программе
- Географические особенности
- Преимущественный уровень образования слушателей, групп
- Преимущественные должности слушателей
- Направление/род деятельности организаций, в которых работают слушателей
- Занятость
- Какие “боли”, проблемы, сложности испытывает слушатель, который пришел на программу
- Ключевые ожидания слушателя от обучения по программе
- Что более ценно для слушателя при выборе программы
- Почему людям интересна эта программа, почему они ее выбрали?
- Основные возражения/сомнения при покупке курса



АНАЛИЗ КОНКУРЕНТОВ, В ТОМ ЧИСЛЕ С ЦЕЛЬЮ «ОТСТРОИТЬСЯ»



Компания	Цена	Форматы обучения	Широта ассортимента образовательных программ	Дополнительные услуги	Наличие филиалов, кол-во	Сильные стороны	Слабые стороны	Позиционирование / о каких преимуществах заявляют / УТП	Сайт		
									ссылка	удобство	SEO, контент приложения и
НОЧУ ВО "Московский финансово-промышленный университет "Синергия"/бизнес-школа "Синергия!	Практические невозможно получить стоимость, т.к. надо сформировать заявку и получить обратный звонок. На сайте есть анонс ближайших семинаров: Хаос-менеджмент 45000 рублей например.	В ДПО с основным он-лайн, дистанционное, есть очное с ДОТ	495 образовательных программ, в ЯП: более 70 программ ДПО более 5000 выпускников	Клуб выпускников	5 филиалов и более 120 региональных представительств	Широкая известность высокий рекламный бюджет, проведение мероприятий высокого уровня с известными спикерами. Широкий ассортимент образовательных программ. Развитая филиальная сеть. Хорошо структурированный сайт, пиар тренеров с экспертной позиции	Низкий уровень качества в представительствах, нет аналогичных нам программ	Больше чем образование! 100 000 учащихся, 1988 год основания университета, более 200 образовательных программ по всем направлениям. Гос лицензия, гос аккредитация, аккредитация международной ассоциации MBA.. Фундаментальное академическое образование, максимум практики и погружение в профессию с самого начала обучения — главные принципы Университета. Экономия времени Проходите курсы повышения квалификации без отрыва от основной работы. Смотрите лекции дистанционно. Залог качества После прохождения курса вы получите Удостоверение установленного образца, которое подтвердит полученные знания Сопровождение тьютором Тьютор всегда свяжет Вас с преподавателем и даст обратную связь по домашним заданиям. Практика и нетворкинг Начните применять полученные знания в работе с первого занятия. Общайтесь в групповом чате и делитесь друг с другом опытом.	synergy.ru/	В целом удобный, кроме получения информации по программам ДПО. Хорошо структурирован, избытие фотот контента	
НИУ ВШЭ	Оценка стоимости 25 000 (2 мес) Цифровизация УП - 35 000 (2 мес) Бухучет в комм организации - 46 000 (6 мес)	Он-лайн, заочная, очная, очно-дистанционная, очная, дистанционная	31 направление сгруппировано в ПП и ПК (674 программы); бизнес-образование(106 пр), для бизнес-школ (7 пр)	Последующие скидки для обучившихся, сопровождение в ходе обучения	4 филиала	Высокий положительный имидж, явный престиж имидж, бизнес-тренеры с опытом управления, известные выпускники 367 000+ ВЫПУСКНИКОВ 34 000+ СЛУШАТЕЛЕЙ в 2020 ГОДУ 155 ПРОГРАММ БИЗНЕС ОБРАЗОВАНИЯ	Высокая стоимость обу	Во время обучения слушатели смогут получать консультации преподавателей - лучших специалистов ведущих университетов, топ-менеджеров успешных компаний, экспертов-практиков, бизнес-консультантов (индивидуальный подход к слушателю)	www.hse.ru/	В целом удобный, но перегруженны й. Хорошо структурирован а информация	

Что делаем

РУБРИКИ ПОСТОВ

- Подборка
- УТП
- Чек-лист/гайд
- Разговор с экспертом
- ЮМОР
- Новости/интересное
- Инструменты
- Кейс

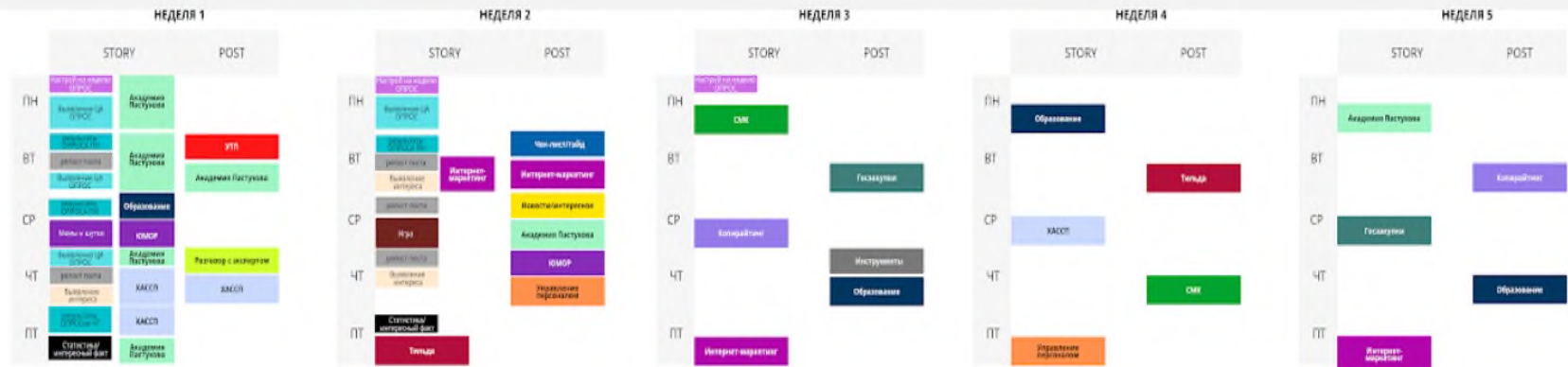
РУБРИКИ СТОРИС (ДОП)

- Игра
- Лайв
- Слово дня
- Апгрейд вашей карьеры в области...
- Мотивация
- Выявление ЦА
ОПРОС

НАПРАВЛЕНИЯ

- Образование
- Академия Пастухова
- Интернет-маркетинг
- ХАССП
- Госзакупки
- Управление персоналом
- Тильда
- СМК
- Копирайтинг

Что делаем



Пример контент-плана

Четверг	19.11	Информационный о продукте	Программы по педагогике	Информирование о программах по направлению "педагогика", указать сроки обучения, о преподавателе	ссылка на раздел сайта с перечнем программ	1. Репост поста
Пятница	20.11					
День недели	Дата	Вид контента	Тема	Содержание	Вложение	Сторис для ИГ
Понедельник	23.11	Информационно-продающий	Изменение стоимости программ	Объявление о повышении цен на программы ИСМ с 1 декабря. Призыв успеть заключить договор по текущим ценам (до 30 ноября)	Картинка + ссылка на стр кафедры	1. Репост поста
		Информационно-продающий	Госзакупки	Как проходит обучение по направлению с комментариями преподавателя.	Видео	
Вторник						1.
Среда	25.11	Продающий	Отзыв	Опыт успешной реализации проекта по бережливому производству в ГК "Алмаз"	Видео (Отзыв А.Сорокина)	Где посмотреть программы (скрины с указателями)
Четверг						
Пятница	27.11	Информационный	О реализации проекта НХП	26.11.20 Прошел Форум по итогам реализации в 2019-2020 гг. проектов Россотрудничества. Ректор Академии Пастухова Н.Н. Анищенко рассказывает о результатах	Видео с выступлением НН. Анищенко	1. Репост поста



Интернет-продвижение программы «Управление продажами»

- ✓ Разработка 3 лид-магнитов (вебинар, чек-лист, тест)
- ✓ Упаковка лид-магнитов (подписная страница на вебинар, оформление чек-листа, создание теста на конструкторе квиза)-исполнитель Заказчик
- ✓ Сегментирование ЦА (Заказчик + Подрядчик)
- ✓ Тексты+фото для РП на лид-магниты (Подрядчик)
- ✓ Настройка РК в Фейсбуке (цели: генерация лидов, сообщения) на ЛМ (Подрядчик)
- ✓ Подключение Manychat к РК, настройка чат-бота (до 3 сообщений) (Подрядчик)
- ✓ Запуск трафика, тестовый период 2 недели

ПРОБЛЕМЫ, С КОТОРЫМИ МЫ СТАЛКИВАЕМСЯ



Программы «для всех»/
нет конкретной ЦА

Не знание экспертами
«болей» ЦА

Отсутствие нужных
кейсов

Неумение емко, четко,
интересно формировать
контент

Нежелание/неумение
работать над контентом
систематически

Отсутствие системности

ПРОДВИЖЕНИЕ - ЭТО



Это ежедневная, системная, командная работа, где нет возможности «взять паузу»

Ежедневно мы должны быть интересны своей ЦА!



СПАСИБО ЗА ВНИМАНИЕ!

