



# Создание собственных онлайн-курсов

Спикер:  
Ганичев Сергей





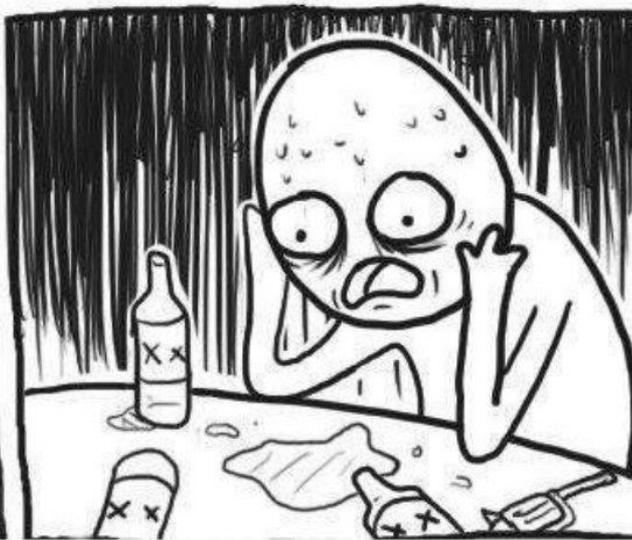
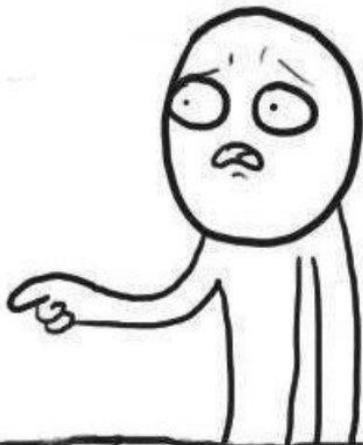








Ho...





Почему не получается  
монетизировать онлайн курс?

**ПРИЧИНА 1**

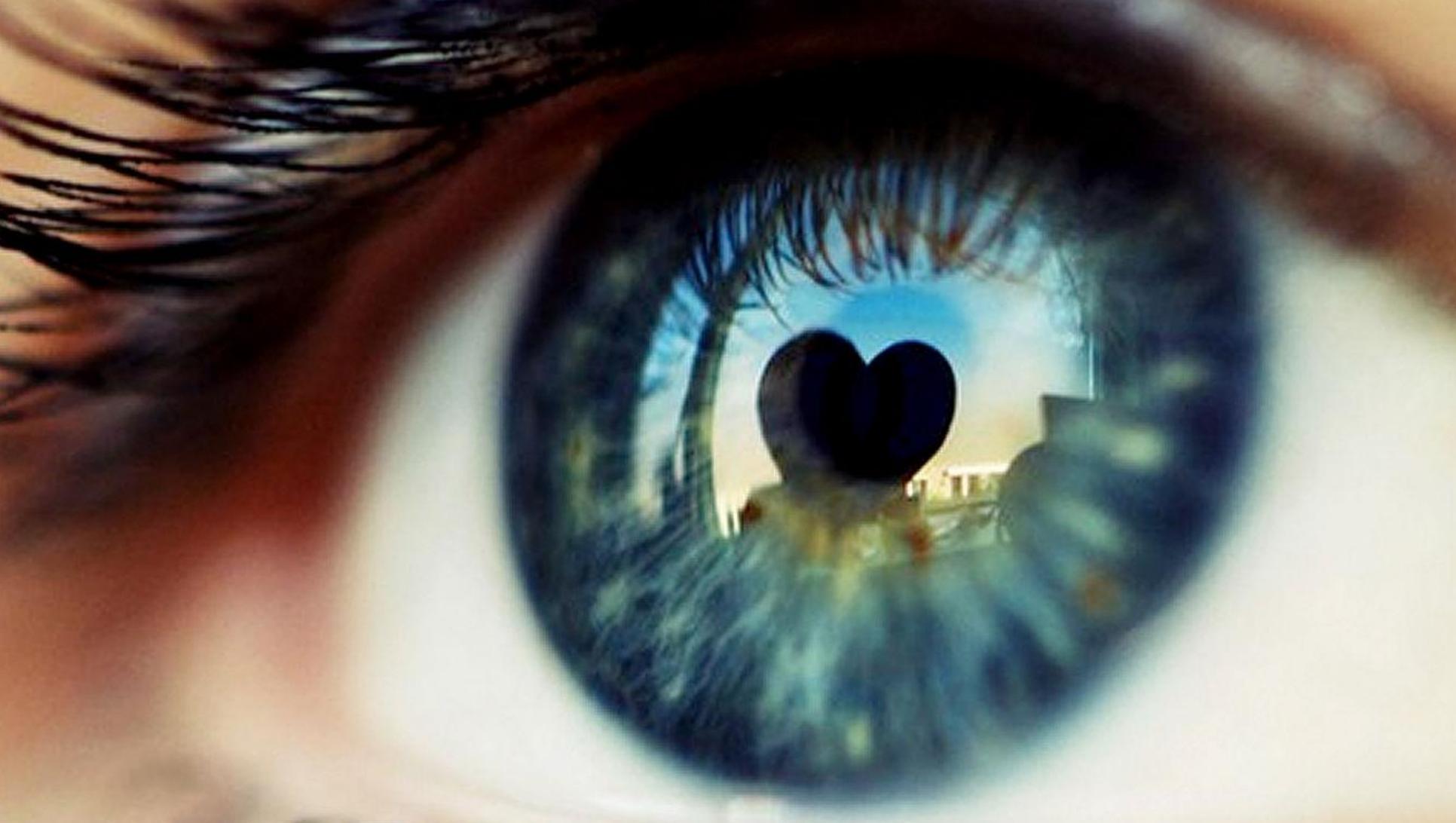
Цель только деньги

**Зачем это тебе?**



**Надо...**





Почему не получается  
монетизировать онлайн курс?

## **ПРИЧИНА 2**

Ниша не в кайф



Почему не получается  
монетизировать онлайн курс?

## **ПРИЧИНА 3**

Вы исходите не от  
боли клиента







Почему не получается  
монетизировать онлайн курс?

## **ПРИЧИНА 4**

Не знать свою  
целевую аудиторию





# TARGETHUNTER

новые технологии таргетинга

 **430 485** <sup>+102</sup>  
ПОЛЬЗОВАТЕЛЕЙ СЕРВИСА СЕГОДНЯ

 **16 095**  
СОБРАНО БАЗ СЕГОДНЯ

 **113 931** <sup>+14</sup>  
ОБРАЩЕНИЙ В ПОДДЕРЖКУ 24/7 СЕГОДНЯ



TargetHunter 

Более 150 инструментов для SMM и арбитража

Открыть

Вы подписаны ▾

## Информация

☰ Ведущий сервис анализа и автоматизации поиска целевой аудитории для таргетированной рекламы ВКонтакте.

 <https://targethunter.ru>

 [Перейти в канал](#)  
27798 подписчиков

 [Написать сообщение](#)  
Время ответа – 1 минута

 Включить уведомления

 Рассказать друзьям

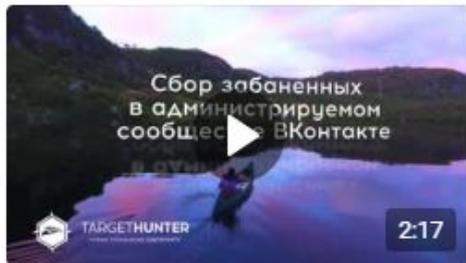
⋮ Ещё

Подписаны 85 друзей





Стратегия работы со ставками от Target...



Сбор забаненных в администрируемом с...



Предложите новость



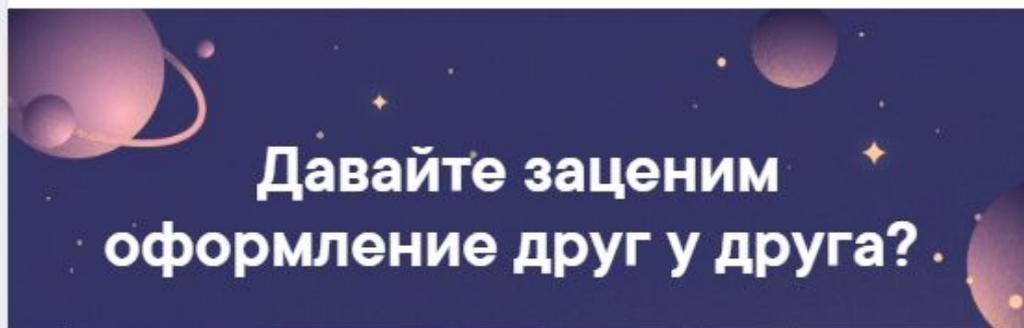
Записи сообщества

Сначала интересные



TargetHunter

33 минуты назад



TargetHunter



Денис Каримов «Нужно ...

TargetHunter



Ольга Борисова: «В SM...

TargetHunter

Товары 4



Бесплатный

0.01 ₺



Автоматизация

1 199 ₺



Автоматизация 90 дней

3 499 ₺ ~~3 597 ₺~~

Ссылки 10



Поддержка TargetHunter



Школа TargetHunter

Обучающие курсы



Магазин TargetHunter



Канал на YouTube

youtube.com



Стратегия работы со ставками от Target...



Сбор забаненных в администрируемом с...



Предложите новость

1



стоматология



TargetHunter

7 сен в 19:19

2

[52 лучших материала на тему «Продвижение медицинской ниши»]

• #подборка\_материалов@targethunter

А мы снова с тематической подборкой. Сегодня вас ждет самое лучшее о продвижении медицинских проектов. Вот что нашли:

- Как клиникам подготовиться к рекламе и вести учет в специальной таблице.
- Опыт коллег по продвижению стоматологов, массажистов и других врачей и клиник.

— Полезные обсуждения о поиске ЦА для разных медицинских направлений. В том числе для таких, о которых обычно стесняются говорить.

👉 Годная подборка?

СПОЙЛЕР: а подписчики нашего Дайджеста в понедельник получат бонусные материалы по этой нише, которые не будут опубликованы в сообществе. 😊

Время ответа – 1 минута



Включить уведомления



Рассказать друзьям



Ещё

Подписаны 85 друзей



Подписчики 294 989



Сергей



Глеб



Михаил



Евгений

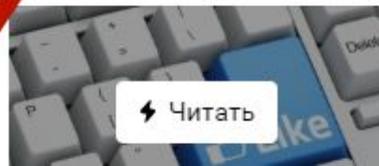


Ivan



Виталий

Статьи 732



Читая

Добавьте описание

***После анализа целевой аудитории были выявлены следующие сегменты:***

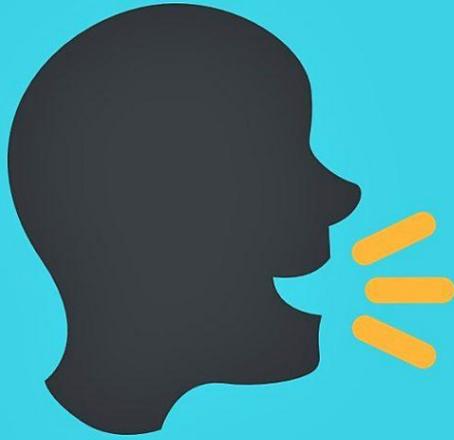
- Группы конкурентов;*
- Группы мам;*
- Группы по шитью;*
- Супер Гео по стоматологиям Липецка;*
- Группы детских садов;*
- Группы детских развивающих центров;*
- Группы детской одежды;*
- Женщины от 27 лет;*
- Мужчины от 18 лет;*
- Группы школы танцев;*
- Группы рукоделия.*

После сбора и фильтрации аудитории по возрасту, полу, последнему посещению, геолокации и удалению ботов, были разработаны креативы для дальнейшей рекламной кампании.

Почему не получается  
монетизировать онлайн курс?

## **ПРИЧИНА 5**

Продаём свойства,  
а не выгоды









Было



1 покупка = 50\$

Доход на 1 000 посетителей =  
 $20 \times 50\$ = 1\,000\$$

Станет



1 покупка = 50\$

Доход на 1 000 посетителей =  
 $30 \times 50\$ = 1\,500\$$

Почему не получается  
монетизировать онлайн курс?

## **ПРИЧИНА 6**

Я всё сам могу

ЭТО Я САМ





## **6 ТОП причин** почему не получается монетизировать свой онлайн-курс:

1. Цель только деньги
2. Ниша не в кайф
3. Вы исходите не от боли клиента
4. Не знать свою целевую аудиторию
5. Продажа свойств, а не выгоды
6. Я всё сам могу

**В завершении...**







# СЕРГЕЙ ГАНИЧЕВ

СВЯЗЬ СО МНОЙ:

- Вконтакте:  
[vk.com/ganichev01](https://vk.com/ganichev01)
- По телефону:  
+7 922 900 65 00