



Дегтярева Анна

Ниша онлайн-образование

выручка 1 170 000 руб

прибыль 990 000 руб

2 факта о себе:

сооснователь действующей онлайн-школы для врачей по продвижению личного бренда;

врач-педиатр, пульмонолог

ПОЧЕМУ МЕНЯ НУЖНО СЛУШАТЬ?

Я в сфере образования с 2018 года и
знаю как сделать миллион выручки
без затрат на рекламу и умных
автоворонок для любого эксперта

КАК ВЫГЛЯДИТ БИЗНЕС:

В общих чертах мой бизнес - это наставничество для экспертов, начинающих бизнес в интернете либо желающих усилить имеющийся

ЭКСПЕРТИУМ
программа курса

27 НОЯБРЯ

10:00 МСК

Встреча знакомство.
Постановка целей.
Поиск гипотез для заработка.

Длительность 3-4 часа



СПИКЕР
АННА ДЕГТЯРЕВА

КАК ВЫГЛЯДИТ БИЗНЕС:

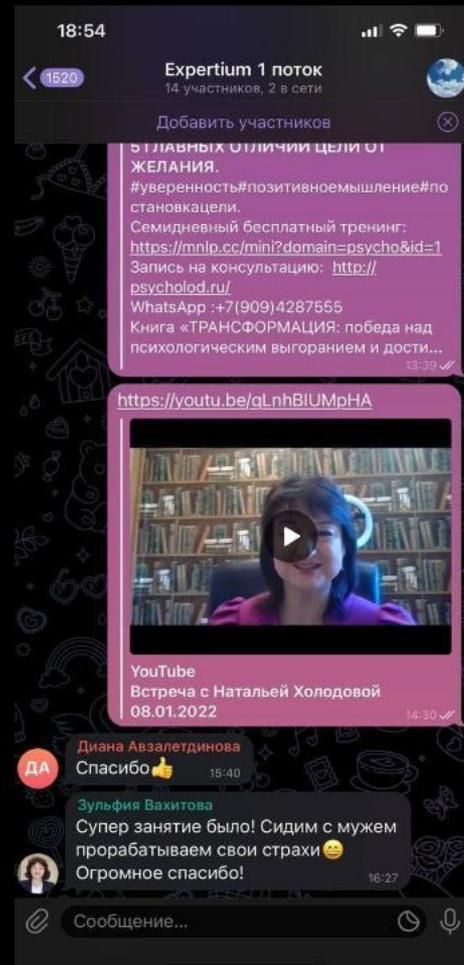
Работая в качестве
наставника экспертов, я

поняла, что давать
технические уроки до

проработки
психологических аспектов -

путь вникуда, на этом и

основан мой новый продукт



КАК ВЫГЛЯДИТ БИЗНЕС:

ПРОГРАММА на 8 недель:

1 неделя: Мышление. Постановка цели. Выбор ниши. +

2 неделя: СММ, распаковка экспертности. сторис. Инстаграм. +

3 неделя: Психология финансов. Денежные установки. +

4 неделя: Психология продаж. +

5 неделя: Ораторское искусство. Продажи на диагностических сессиях. +

6 неделя: Коучинг: принятие ответственности и личные границы при работе с клиентами. +

7 неделя: Маркетинг. +

8 неделя: Регресс-терапия, медитации на решение блоков. +

Поэтому каждый урок основан на проработке определенного страха, сомнения или сложности.

Конечно также даю и знания по маркетингу, продажам, найму сотрудников и т.д.

ЭКСПЕРТИУМ

Годовой коучинг от Анны Дегтяревой направленный на принятие себя как эксперта, борьбу с внутренними блоками и плавный комфортный рост.

КАК ВЫГЛЯДИТ БИЗНЕС:

Факты:

- проект работает online по всей России
- набираем 10 учеников каждый месяц
- 3 человека в команде

Главный прорыв прошлого года - выход из бизнеса, в который перестала верить

ПРОДУКТ:



Целевая аудитория

Моя целевая аудитория - это эксперты, начинающие предприниматели или предприниматели столкнувшиеся с проблемой роста.

Это могут быть учителя, врачи, психологи, все, кто хотят открыть онлайн школу или увеличить продажи благодаря развитию своего личного бренда.

ПРОДУКТ:



Я хочу, чтобы каждый эксперт осознал свою ценность и ценность своих знаний, имел возможность повышать качество своей жизни и заниматься тем, что действительно нравится.

ПРОДУКТ:



Уровень 1.

- 10 экспертов в течении 9 недель учатся продавать свои знания через сторис в инстаграм
- Обучение проводится в группах из 10 человек,
 - эфиры проводим в Zoom
- 50% учеников - это врачи

ПРОДУКТ:



Уровень 2.

Я поняла, что экспертам, которые еще не знакомы совсем с предпринимательской деятельностью и продажами сперва нужно поработать над мышлением и самопрезентацией и только после этого погружаться в цифры и маркетинг

ПРОДУКТ:



Уровень 2.

Поэтому в Экспертиум мы больше работаем над принятием себя как эксперта, личностным ростом и проработкой страхов

Для повышения качества продукта я пригласила других спикеров выступать на курсе.

ПРОДУКТ:



Уровень 2.

Первые два месяца мы активно работаем над получением новых знаний, формированием привычек, осознанием важности как эксперта и укреплением необходимых навыков.

Далее на протяжении 10 месяцев идет практика. Рост и развитие учеников. Каждый месяц коуч-сессии для разборов успехов и сложностей, решения проблем. Постановка цели на будущий месяц.

ПРОДУКТ:



Уровень 2.

Программа первых двух месяцев включает в себя выступления приглашенных экспертов и мои личные коуч сессии.

В эти два месяца мы активно прорабатываем основные проблемы экспертов, которые я собрала за три года работы наставником.

ПРОДУКТ:



Уровень 2.

Благодаря этим урокам закрываются основные проблемы, боли, страхи клиентов, что помогает им расти и развиваться в онлайн, а мне делать хорошие продажи даже без замороченных воронок продаж и дорогой рекламы.

Оставшиеся 10 месяцев эксперты применяют полученные знания на практике и растут, встречаясь со мной уже раз в месяц и разбирая свои ошибки.

ПРОДУКТ:



Уровень 2.

За год коучинга эксперты получают:

- Четкое понимание своих целей и способов их достижения, умение ставить цели и отличать истинное от ложного;
- Умение общаться с аудиторией, продавать и оставаться в тоне;
- Понимание маркетинга и экономики, монетизацию знаний;
- Выход на новый финансовый уровень и ощущение себя «на своем месте»;
- Обретение спокойствия и уверенности в будущем;
- Больше свободного времени на главные дела;
- Кристальность и четкость в каждом действии.

ПРОДУКТ:



Уровень 2.

Продажи осуществляю через личную видео консультацию

В директ выдаю подарки. Это помогает сделать мой контент в ИГ приоритетным для целевой аудитории

ПРОДУКТ



Уровень 3.

Цифры.

В декабре работала с чеком 100 000 рублей за годовое наставничество.

В Январе подняла чек до 150 000 рублей.

В ближайшие 2 месяца планирую прийти к чеку 200 000 рублей

Повышение чека обусловлено качеством продукта. Первоначальная цена была занижена из-за отсутствия кейсов и отзывов о продукте

ПРОДУКТ



Уровень 3.

Цифры.

Месячная выручка составила 1 170 000 рублей

За счет живых уроков и обратной связи продукт продается хорошо

Планирую ввести вторую ступень обучения и презентовать ее первым выпускникам для повышения LTV

МАРКЕТИНГ



Уровень 1.

Продажа осуществляется на индивидуальной консультации. Заявки на консультацию получаю из сторис в инстаграм.

Основное направление маркетинга - работа над сторис.



МАРКЕТИНГ

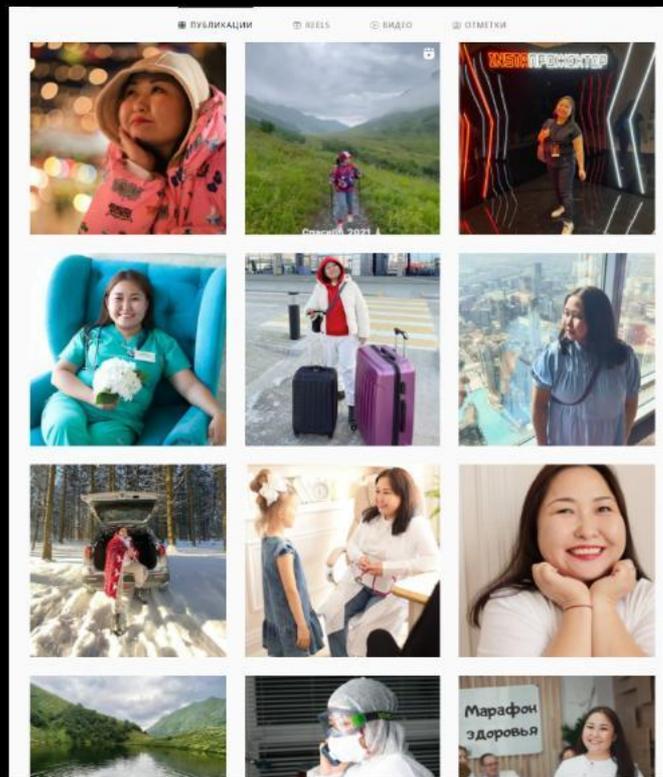


Уровень 1.

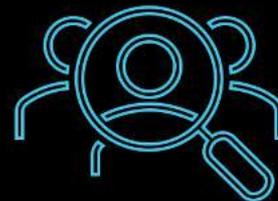
Работе с контентом уделяется особое внимание. Сторисы тщательно продумываются, над ними трудится целая команда.

Регулярно публикуем посты.

Основная идея контента - люди покупают у людей. Его задача - показать человека, у которого хочется купить.



МАРКЕТИНГ

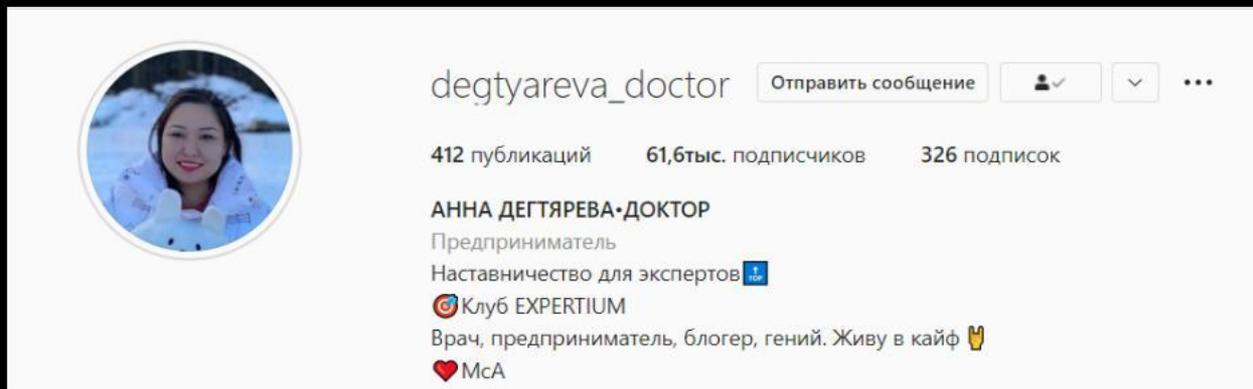


Уровень 1.

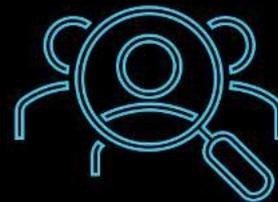
Для развития аккаунта в инстаграм используем таргетированную рекламу.

Пока не очень активно, но в дальнейшем планируем развить это направление.

Таргет способствует росту и развитию аккаунта, и как следствие росту дохода.



МАРКЕТИНГ

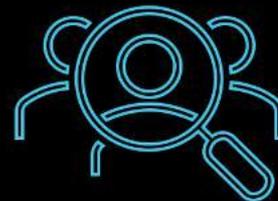


Уровень 1.

ТОП-2 канала продаж: Клиенты с прошлого проекта, подписчики в инстаграм.

Так как мои подписчики достаточно лояльны их хорошо получается закрывать на консультации и делать продажи. Работа над лояльностью - это работа над контентом

МАРКЕТИНГ



Уровень 1.

Клиенты с прошлого проекта тоже достаточно лояльная аудитория.

Активным переманиваем клиентов я не занималась, многие сами пришли и просили взять их в наставничество.

МАРКЕТИНГ



Уровень 2.

Стратегия моего контента - показать людям ту жизнь, о которой они мечтают, и мягко подвести к продаже.

Агрессивных продаж в аккаунте мы не делаем, только периодически приглашаем на консультацию.

Как правило, на количество заявок оказывает влияние время публикации.

МАРКЕТИНГ

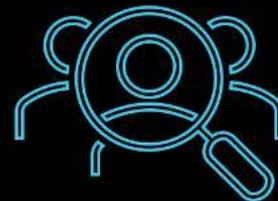


Уровень 2.

В течение дня мы практически ничего не выкладываем, лучшие результаты по охватам и заявкам показало 2 времени публикации: раннее утро и поздний вечер.

Поэтому ориентируемся всегда на это время.

МАРКЕТИНГ



Уровень 2.

Еще один инсайт.

Если при публикации порции сторис остаются старые, охваты резко снижаются. Поэтому если происходит накладка свежих сторис на старые, старые мы удаляем и только после этого выкладываем новые.

МАРКЕТИНГ

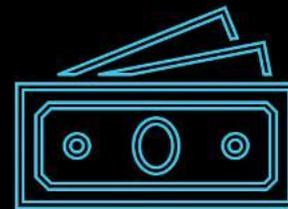


Уровень 3.

Воронки продаж в данном проекте мы не используем, работаем основываясь на личном бренде. Активно его развиваем.

Так как проект относительно свежий собрать точную аналитику возможности нет.

ПРОДАЖИ

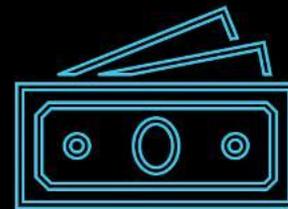


Уровень 1.

Продажа курса происходит на диагностических консультациях.

На них я выявляю сильные и слабые стороны клиента, его возможные точки роста, показываю ему его возможности.

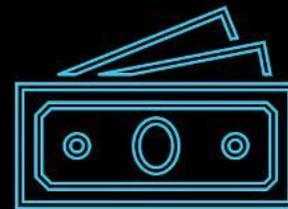
ПРОДАЖИ



Уровень 1.

Такой подход помогает выявить боли клиента и найти решение подходящее именно ему. Во время консультации клиент видит мою экспертность, начинает доверять мне и ему становится проще сделать выбор касательно покупки.

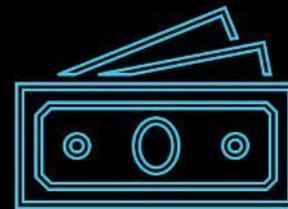
ПРОДАЖИ



Уровень 1.

Я не использую скрипты продаж. К каждому клиенту я подхожу индивидуально, становлюсь ему другом и наставником, это позволяет клиенту раскрыться и таким образом, рассказывая о своих проблемах, он сам объясняет зачем ему мой курс

ПРОДАЖИ



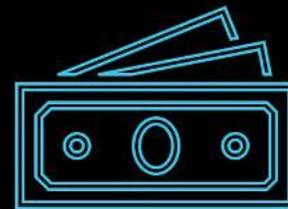
Уровень 2.

Поднять чек и повысить конверсию в продажу мне помогает качественный продукт.

Живые занятия с обратной связью от меня каждую неделю.

Сами по себе знания для этих людей не так важны, как наставничество, "волшебный пинок" и опытный человек рядом, к которому всегда можно обратиться за помощью.

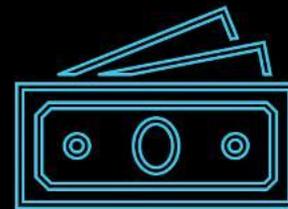
ПРОДАЖИ



Уровень 2.

Еще один инструмент повышения продаж - рассрочка. Я использую рассрочку от Тинькофф Банка, это быстро и удобно для меня и для клиентов.

ПРОДАЖИ



Уровень 3.

Запуская первый поток своего коучинга, мне удалось сделать конверсию в продажу 60% и достаточно быстро набрать свою первую "десятку"

Сейчас конверсия в продажу упала до 25%

Это объясняется тем, что на первый поток пришли клиенты, которые ждали моего запуска, частично это были мои старые клиенты из предыдущего проекта

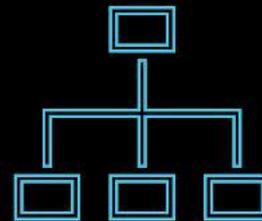
КОМАНДА

Уровень 1.

На данном этапе моя команда состоит из трех человек, включая меня.

Это Бизнес-ассистент - технический директор и Ассистент по инстаграму + дизайнер.

Силами этой команды мы полностью закрываем свои потребности в настоящее время.



КОМАНДА

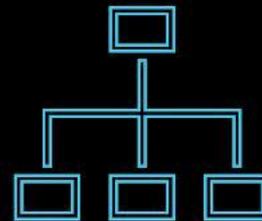
Уровень 1.

Бизнес-ассистент - технический директор - это универсальный человек, который может выполнить любую задачу бизнеса.

Эту должность у меня занимает опытный маркетолог.

Зона ответственности:

Контент план, реклама, воронки продаж, маркетинговая стратегия, разработка сайтов и т.д.



КОМАНДА

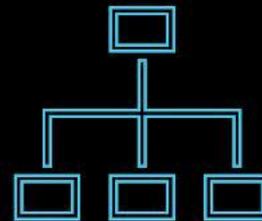
Уровень 1.

Ассистент по инстаграму + дизайнер

Вся красота моего бизнеса на плечах этого человека.

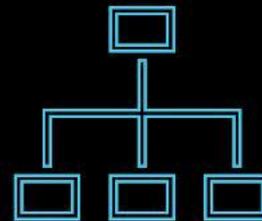
Зона ответственности:

Оформление сторис, презентаций, сайтов



КОМАНДА

Уровень 2.



В этот проект я пригласила работать проверенных людей, с которыми работала ранее, в которых уверена.

Дружелюбная комфортная атмосфера в коллективе - это основной мотиватор для работы моей команды.

Благодаря этому команда готова работать в выходные, вечером, тогда когда это необходимо бизнесу.

Здоровые отношения - залог здоровой работы

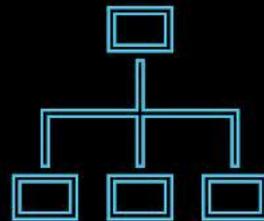
КОМАНДА

Уровень 2.

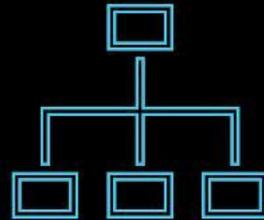
Еще один мотиватор - это заработная плата.

Я не скуплюсь на оплату труда, поэтому мои сотрудники
замотивированы.

За хорошую работу я выплачиваю премии, это помогает
замотивировать на результат.



КОМАНДА



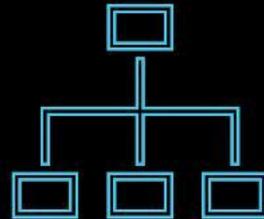
Уровень 3.

Найти хороших специалистов сейчас помогают Телеграм чаты, группы с вакансиями в Vk, Fb, Tg

Грамотно составленная вакансия помогает отобрать подходящих кандидатов, а собеседование в формате видео звонка помогает определить комфортно ли будет работать с человеком.

Создавая свою команду я убедилась, что лучше найти "своих" людей, чем выбирать лучшего из лучших по "техническим характеристикам"

КОМАНДА



Уровень 3.

В моей команде сейчас все работают по фиксированной системе оплаты, грубо говоря за оклад.

Также за хорошую работу я выплачиваю премии

КОНТРОЛЬ КАЧЕСТВА

Уровень 1.

Для меня особенно важно создавать хороший продукт.

Я не из тех, кто просто хочет больше денег. Я убеждена, что создавая хорошие вещи ты делаешь мир лучше. Поэтому я тщательно слежу за качеством своего продукта.

После каждого урока я собираю обратную связь от учеников и улучшаю курс, основываясь на их ощущениях.

КОНТРОЛЬ КАЧЕСТВА

Уровень 1.

Работая со своими учениками я понимаю, чего еще им не хватает и ввожу новые уроки, дополнительные модули и задания.

Для меня важно, чтобы после окончания обучения клиент остался доволен и снова обратился ко мне

МОИ ВЫВОДЫ

Только создавая хороший продукт ты можешь быть уверен в завтрашнем дне, знать, что с потоком отзывов твои продажи не уменьшатся, и тебе не придется отрабатывать недовольства и возвращать деньги клиенту.

Набирая команду нужно отдавать предпочтение не "лаврам" специалиста, а его личным данным. Иногда новичок с потенциалом может сделать результат лучше опытного не замотивированного специалиста.



Дегтярева Анна

Ниша онлайн-образование

https://www.instagram.com/degtyareva_doctor/

<http://expertium.org/program>



ОБРАТНАЯ СВЯЗЬ ОТ ЗРИТЕЛЕЙ

На этом слайде ничего не пишем,
но оставляем его, чтобы зрители
(люди из вашей ниши) дали вам
обратную связь, где что можно улучшить,
или задали свои вопросы