

# Новая стратегия Нетологии

## *Положение вещей на сегодня:*

Давайте окончательно признаем - ставка на краткосрочные образовательные продукты, сделанная полтора года назад, себя не оправдала. За время нашей работы выросла и окрепла целая отрасль образовательного маркетинга - семинаров, вебинаров, конференций, которые прямо конкурируют с продуктами Нетологии. И, несмотря на то, что качество их продуктов, нередко, заметно ниже нашего - их много, они стоят меньших денег или вовсе бесплатны. Продолжать биться на этом рынке - тоже самое, что биться с ветряными мельницами, число которых, кроме всего, постоянно растет.

Необходима **принципиально новая стратегия** работы Нетологии, которая выведет проект из образовавшегося конкурентного поля и даст ему возможность расти и развиваться. Нужен рынок с большим запасом роста. Навскидку таким рынком кажется комплексная подготовка специалистов интернет-профессий. То есть образовательные продукты, которые говорят - "мы дадим вам все и сразу для того, чтобы после окончания курса вы могли устроиться на работу по выбранной профессии". Кроме того, нужны новые люди, которые смогут вывести проект на новый уровень. У нас не хватает рук и компетенций.

---

## *Новая стратегия, в общих чертах:*

Рабочая версия новой концепции выглядит так:

- Мы обучаем комплексно. У нас **только** 2-3 месячные курсы (16-20 занятий) по обучению той или иной **интернет-профессии**. Таким образом, мы **отстраиваемся от семинаров, конференций** и всех тех разных по качеству и направлению образовательных продуктов, что наводнили рынок

- Отсюда слоган, который должен встать на сайте и в рекламной продукции. Рабочие варианты - "Обучаем интернет-профессиям" или "Станьте интернет-специалистом!". Он должен явно указывать на наше новое отличие.

- Отсюда смена профиля. Навскидку, вместо "школа интернет-маркетинга "Нетология" нам нужно называться "Образовательный центр "Нетология". Или, что-то в этом роде.

- Стратегия в целом - обратиться к широкому кругу лиц. **Не к интернет-отрасли.**  
Навскидку, посыл - мы делаем онлайн-курсы, обучающие профессии. Успешно окончил - и тебя возьмут на работу в компанию интернет-отрасли. Вложив сейчас 20-30 тысяч рублей, после окончания ты сможешь получать зарплату в 30-60 тысяч в месяц уже в первые месяцы работы. Пути такого обращения к новому клиенту нужно искать.

- Мы работает **только** в онлайн. Нужно фокусироваться. Сейчас нас очень сбивает постоянная беготня с поиском помещений и сопутствующие материальные составляющие физического мира. Да и регионы в оффлайне не могут быть вовлечены в число клиентов.

---

## *План действий:*

Правильным было бы провести исследования рынка, составить бизнес-план и только потом начать действовать. Но мы работающая компания. Мы не можем стоять и ждать, мы должны действовать сейчас, корректируя свою политику. Поэтому план таков:

1. формируем 2-3 онлайн-курса. Два из них в первой редакции уже существуют. Хотя у меня серьезные сомнения в качестве и глубине проработки программы и сопутствующих элементов. Нужно довести их до идеального состояния.
2. параллельно в ближайшие 1,5-2 месяца переделываем сайт и нашу пиар-политику так, чтобы весь фокус был на новых курсах и смотрим на отклик рынка.
3. вместе с этим **немедленно начинаем изучать рынок**, с точки зрения нашей новой концепции. Нужно понимать:
  - какие подобные курсы в оффлайне/онлайне есть?
  - что они из себя представляют, сколько они стоят?
  - есть ли место придуманной нами стратегии на рынке?
  - какой должна быть наша цена за курс?
  - Сколько курсов мы могли бы сделать?
  - По каким специальностям?
  - Как часто они могли бы проходить?
  - Сколько человек мы, реально, могли бы на них набирать?
  - Каков объем рынка, в целом? Сколько людей, реалистично, мы могли бы так обучать? Нужен прогноз на несколько лет.
  - Какая команда нужна для того, чтобы вести такой проект?
  - Какой бюджет всего проекта?
  - Какие еще факторы могут влиять в плюс или в минус подобной концепции - обучению интернет-профессиям в онлайн?

На базе проведенных исследований должны быть составлены:

1. **Отчет об изучении рынка** с выводами о целесообразности работы в выбранном сегменте в ближайшие 2-3 года.
2. **Бизнес-план** на два года с учетом постепенного ввода все новых курсов, расширения команды, значительного увеличения расходной части проекта. Мы должны увидеть:
  - a. какие инвестиции нам требуются?
  - b. на какое время?
  - c. когда они вернутся?
  - d. какие факторы могут стать гарантиями стабильного роста проекта?

Если на все наши действия отклик положительный - начинаем создавать новые курсы. К **концу года оптимально иметь 5-6 курсов**. Один курс - одна профессия.

---

### *Предварительные направления курсов:*

- Интернет маркетолог: от новичка до профи
- Руководитель интернет-магазина
- Менеджер интернет-проекта
- Редактор веб-сайта, контент-менеджер

Нужно думать, уточнять и расширять этот список.

---

### *Принцип построения онлайн-курса*

В курсе по любой интернет-специальности многие дисциплины будут повторяющимися. Поэтому, на базе имеющейся сейчас у Нетологии подборки семинаров и контактов с преподавателями мы формируем "кубики", которые станут главным строительным материалом для формирования курсов.

Каждый "кубик" - 1,5-2 часа занятия плюс - домашнее задание, которое дает преподаватель учащимся. Нужно значительную часть работ перегружать на их самостоятельную активность. Только так при, относительно, малом количестве занятий в курсе мы сможем готовить реальных специалистов. При этом важно понимать, что это будут специалисты начального уровня. Но и для этого и нам и им нужно будет потрудиться.

Из получившихся "кубиков" мы составляем **онлайн-курсы обучения той или иной интернет-специальности на 16-20 занятий**. При этом, дополнительно "обтачивая" эти

кубики друг относительно друга для каждого курса. Так, чтобы вместе они составляли четкий, связный фундамент. Кирпичную кладку без зазоров. **Каждый "кубик" в рамках курса должен иметь связность с другими "кубиками" этого курса.**

Если для нового курса "кубиков" недостает. Мы привлекаем новых преподавателей и делаем новые "кубики".

### **Технические составляющие каждого курса**

- Занятия-"кубики"
- Домашние задания, позволяющие пойти дальше от того, что было рассказано на занятии (углубление теоретических знаний)
- Практические работы, которые преподаватель дает студентам. Работы должны проверяться и получать оценку
- Тестирование по конкретным пройденным темам
- Тестирование по итогам всего пройденного курса
- Диплом студента и его защита

### **Дополнительно важно по формату курса**

- Занятия проходят в вечернее время для того, чтобы можно было учиться, не отрываясь от работы
- Внутри личного кабинета пользователя создаются прикладные инструменты работы с учебными материалами курса и инструменты коммуникации куратора со студентами и студентов между собой. Вероятно - в формате закрытой группы. Как в соцсетях.
- каждый курс получает красивую "онлайн-обертку" - графические заставки и прочие элементы, которые позволяют максимально развиртуализировать онлайн-курс
- как версия - можно большинство занятий проводить в hd-картинке, как мы проводим конференцию, проводя вещание из своей студии

Каждый курс проектируется руководителем образовательного направления (сейчас - Юлия Микеда) совместно с куратором курса. Связность и качество обучения продумывается при проектировании курса и поддерживается в процессе его прохождения. Связность возможна через информирование преподавателя о том, что было рассказано прежде другими, через домашние задания, через иные инструменты, которые нужно найти.

На этапе прохождения курса связность всех технических составляющих курса в единое, эффективное образовательное полотно обеспечивается куратором курса. Поэтому **роль кураторов в Нетологии весьма высока.**

**Заметки по УТП:** интерактивность, концепция "маленьких шажков", "учитесь в своем

ритме”, цепочки лекций, разделенные тестами.

---

## *Куратор образовательного курса - ключевой сотрудник “Нетологии”*

Куратор курса:

- Активно, на правах соавтора, участвует в создании и постоянной эволюции программы курса
- Отвечает на вопросы потенциальных студентов до их регистрации. Как в письмах, так и по телефону (на него, при необходимости, переводятся звонки менеджером по работе с клиентами)
- Организует презентации курса для потенциальных студентов (ознакомительные встречи) в виде вебинара с участием преподавателей курса. Сам ведет эти встречи, как ведущий
- Курирует все коммуникации между преподавателями и учащимися
- Активно участвует в пиаре и маркетинге курса

Куратор курса - это человек с компетенциями:

- менеджера-координатора
- методиста по работе с образовательной программой
- спикера-ведущего для публичных выступлений в онлайн и оффлайне (кураторов нужно направлять на конференции)
- маркетолога (для глубокого понимания программы и поиска новых способов сделать курс лучше и рассказать о нем)

**Куратор - это хозяин, соавтор и опекун курса, неравнодушно пекущийся о своем продукте. В каком-то смысле, это предприниматель, который этот продукт постоянно дорабатывает и делает лучше**

Сегодня кураторами у Нетологии могут попробовать стать Наталья Харитонова и Наталья Шелагина.

---

## *Дополнительные соображения:*

**Люди, которые нужны в команду Нетологии** для полноценной реализации новой стратегии:

- Директор по маркетингу
- Дизайнер (арт-директор)
- Руководитель веб-направления
- Новые кураторы
- Человек занимающийся в рамках маркетинга, экспертным пиаром Нетологии. Типа того, что делал Pruffi с рейтингами, исследованиями (???)

Нужно срочно вынуть голову из задницы, провести описанное выше исследование рынка, понять, реально примет ли рынок описанные продукты. **И действовать.**

Также нужно понять, какую роль сегодня занимают разные косвенные активности Нетологии (типа региональных семинаров) и, либо вывести их в значительную прибыль (взяв для этого людей), либо закрыть.

---

## *Далекое будущее:*

Продолжением развития проекта и стратегией, которую через год можно будет принять на следующие годы может стать

1. создание курсов по другим, не-интернет профессиям в онлайн. Директора по маркетингу, финансовые директора, менеджеры по продажам и т.п могут также обучаться в онлайн. Название “Нетология” может трактоваться не только, как место, где обучают интернет-специальностям, но и как способ такого обучения - в онлайн.
2. На базе курируемых курсов возможно создание суб-проекта с видео-курсами. Типа <http://www.lynda.com>

Но и то и другое, пока отдаленное будущее.