



Чернова Мария

Руководитель команды MarHR
Компания Directum

О чем нужно знать при запуске онлайн-курсов.

Ошибки переиспользования



О чем доклад

- Вводная. Про цели и задачи курса
- Ограничения, бюджет, ЦА
- Почему именно онлайн-курс?
- Где стали появляться ошибки
- Итоги и советы для тех, кто планирует запуски

Зачем нужен был курс?



Зачем нужен был курс?

Увеличить поток кандидатов по направлению «Продажи»



Зачем нужен был курс?

Увеличить поток кандидатов по направлению «Продажи»

1. Нет кандидатов на рынке



Зачем нужен был курс?

Увеличить поток кандидатов по направлению «Продажи»

1. Нет опытных кандидатов на рынке
2. С нашей стороны – высокие требования



Зачем нужен был курс?

Увеличить поток кандидатов по направлению «Продажи»

1. Нет опытных кандидатов на рынке
2. С нашей стороны – высокие требования
3. Основные проработанные источники лидов не приносят результата



Воронка кандидатов (сентябрь 2021 - март 2022)

Все направления

1011

откликов кандидатов

401

взято в работу

79

принятых сотрудника

Направление «продажи»

95

откликов кандидатов

48

взято в работу

2

принятых сотрудника



Зачем нужен был курс?



Зачем нужен был курс?

Проработка старого метода поиска лидов, но в новом формате



Зачем нужен был курс?

Проработка старого метода поиска лидов, но в новом формате

1. Есть экспертиза в проведении мероприятий



Зачем нужен был курс?

Проработка старого метода поиска лидов, но в новом формате

1. Есть экспертиза в проведении мероприятий
2. Есть опытные сотрудники с большим опытом и готовые выделять время на нашу активность



Зачем нужен был курс?

Проработка старого метода поиска лидов, но в новом формате

1. Есть экспертиза в проведении мероприятий
2. Есть опытные сотрудники с большим опытом и готовые выделять время на нашу активность
3. Интерес к сфере онлайн-обучений. Проверка гипотезы



Как выбирали формат



Хорошо



Не более 30 ч. на докладчика

Сроки проведения в 1 месяц

Трудоемкость

Тиражируемость

Использовать несколько раз

Не привязаны ко второму запуску при загрузке исполнителей

Результат

Бюджет

Безбюджетно

Формат

100 регистраций

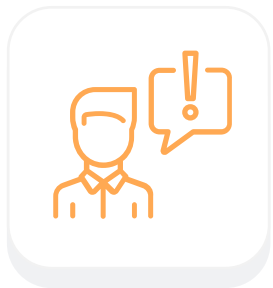
3 принятых сотрудника

Могут участвовать все желающие

Что выбрали

Онлайн-курс по продажам Sell IT!

21 июня - 8 июля



3 спикера
с актуальными
темами



6 видеолекций
по 30 мин.

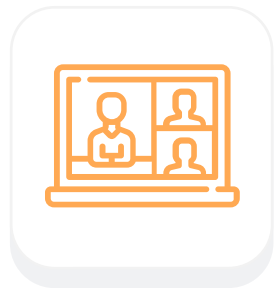


**Домашнее
практическое
задание** после
каждой видеолекции

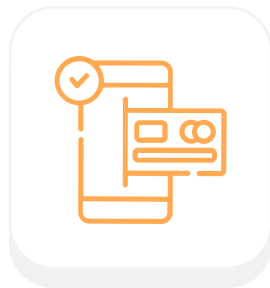
Что выбрали

Онлайн-курс по продажам Sell IT!

21 июня - 8 июля



Очный разбор
практики в zoom



Чат в Телеграм
для оперативной
работы с
участниками



География
Удмуртская
Республика и
ближние города



Sell IT! 2021. "Выявление потребности и работа с возражениями". Часть 1. Спикер - Максим Диденко.



Виды потребности

ФУНКЦИОНАЛЬНАЯ

- Желание в утолении жажды или чувства голода (для любых продуктов питания).
- Желание в любое время добраться из пункта А в пункт Б (для автомобилей).
- Желание устранить боль (для лекарственных препаратов).
- Желания охладить воздух в жару (для кондиционеров).

Желание увеличить прибыльность компании за счет управления продажами

ЭМОЦИОНАЛЬНАЯ (ПСИХОЛОГИЧЕСКАЯ)

- Желание приобрести спокойствие и уверенность в не наступлении ситуации при покупке лекарств.
- Желание снизить риск и страх покупки плохого товара при покупке экономичных продуктов.
- Желание стать частью более высокодоходной группы мотивирует потребителя покупать товары известных и дорогих брендов.

Желание снизить риск потери клиентов на первых этапах сделок

Sell IT!

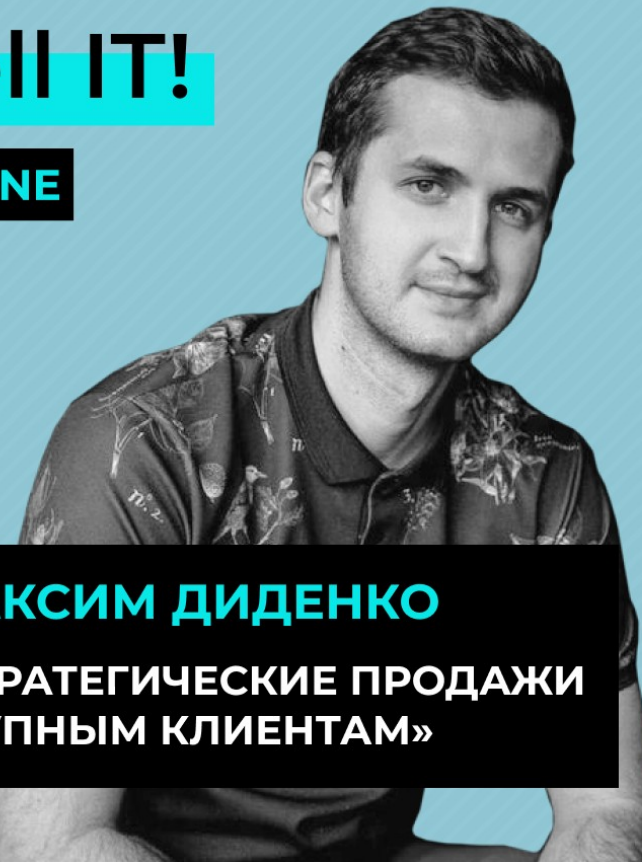
ONLINE



21 июня - 8 июля
айтишники учат
продавать

Sell IT!

ONLINE



МАКСИМ ДИДЕНКО

**«СТРАТЕГИЧЕСКИЕ ПРОДАЖИ
КРУПНЫМ КЛИЕНТАМ»**

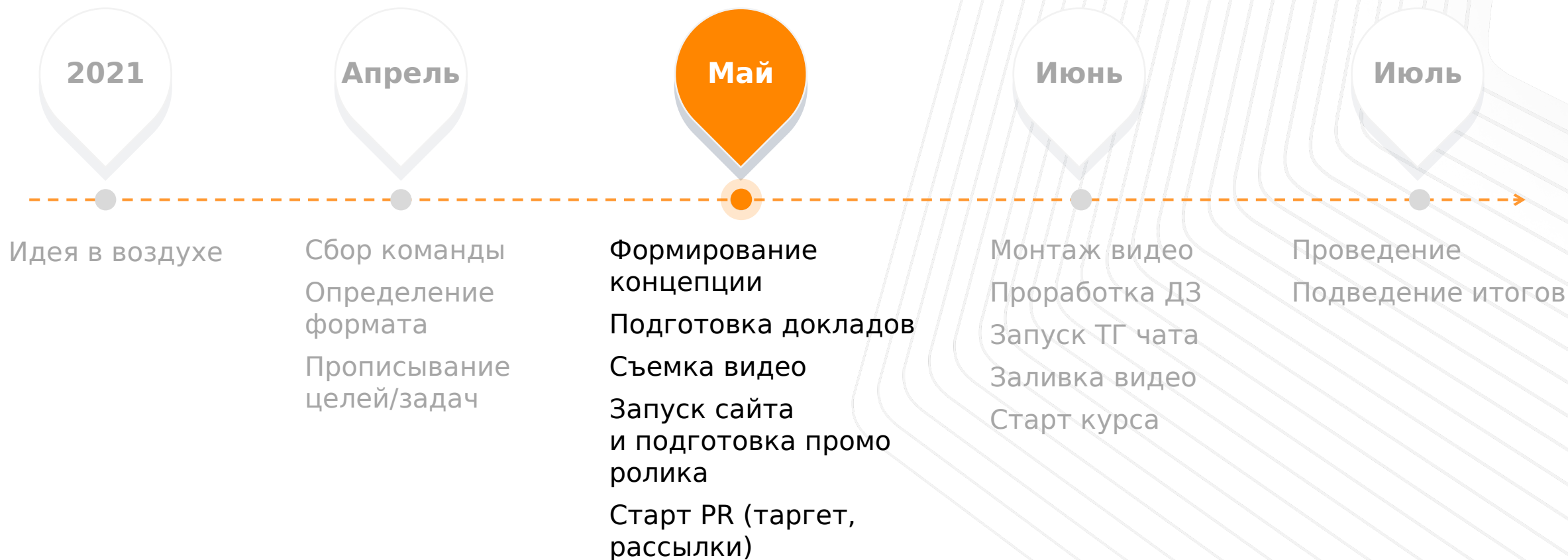
Этапы подготовки



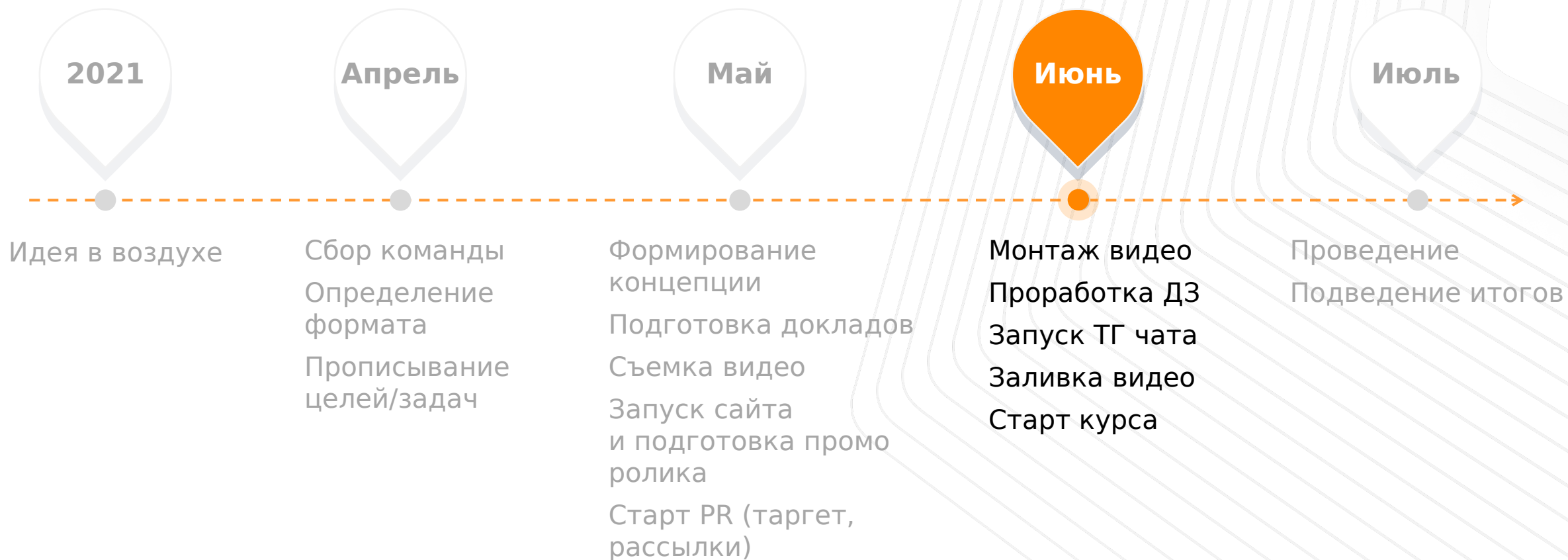
Этапы подготовки



Этапы подготовки



Этапы подготовки



Этапы подготовки



А что по итогам?

Результаты Sell IT! (первый запуск)

2 097 руб. потрачено

260 ч. трудоемкости

100 регистраций

65 новых кандидатов в базе

35 человек в телеграм чате

2 принятых сотрудника

9,1 общая оценка курса



Где начали ошибаться

**Цель второго запуска:
повторить успех первого курса**

Даты: 15.11.21 – 01.12.21

Формат: полностью повторили
с первого запуска



Итоги второго запуска

3 500 руб. потрачено

80 ч. трудоемкости

30 регистраций

10 новых кандидатов в базе

10 человек в телеграм чате

0 принятых сотрудников

0 отзывов от участников

0 участников на 1 практике

2 097 руб.

260 ч.

100

65

35

2

9,1 балл

Что бы изменили сейчас



Продвижение
и работа с ЦА



Дизайн и упаковка



Общие правила



Что бы изменили сейчас

Продвижение и работа с ЦА:

1. Расширить географию – вся Россия
2. Расширить площадки для PR и увеличить бюджет:
 - Я.Дзен, VC
 - Реклама в телеграм-каналах
 - Продвижение через розыгрыши в соц. сетях
 - Reels и качественные прогревы в инстаграм
3. Старт сроков PR-кампании (за 3 месяца до запуска)

Что бы изменили сейчас

Дизайн и упаковка:

- Пересобрать айдентику (показать внешние изменения)
- Заменить афиши для социальных сетей и каналов продвижения на видеовизитки
- Отснять промо-ролик для запуска таргетированной рекламы





Что бы изменили сейчас

Общие правила:

- Пересмотреть цели курса: сделать акцент на актуальные тренды и задачи, которые стоят перед компанией
- Переформировать команду или взбодрить текущую
- Отработка контента по итогам собранной ОС
- Сместить сроки проведения – второй поток минимум через год



Спасибо!

@chernova_mary