

Как открыть курсы ЕГЭ и заработать 30 000 000 рублей



Юрий Спивак

- Основатель школы Хочу знать – курсы подготовки к ЕГЭ
- Более 1000 учеников в год
- Более 70 сотрудников
- 30 млн руб в год
- Группа Вконтакте 200 тыс, канал Youtube 50 тыс и 15 млн просмотров
- Более 50 школ партнеров в Москве
- Соавтор в книге Игоря Манна «Без бюджета»
- Продал бизнес и переехал жить в Испанию

Задачи вебинара

- Узнать мою историю успеха
- Зажечься и захотеть открыть свои курсы
- Запланировать свой первый шаг



С чего все начиналось

- Студент МФТИ
- Репетитор и 8 учеников
- Стоимость занятия 1000 руб
- Доход 40 000 руб/мес



Первый шаг

- 1 февраля 2011 года
- Школа математики «Хочу знать» – один кабинет на м. Савеловская
- 4 ученика осталось
- Стоимость занятия 800 руб



Через 2 месяца

- 1 апреля 2011 года
- 12 учеников
- 3 группы по 2-3 человека + индивидуальные
- 1 группа 9-классников из 4 человек!
- Первый курс за 11900 руб



Выручка по годам

- 2012 – 3 млн
- 2013 – 6 млн
- 2014 – 9 млн
- 2015 – 24 млн
- 2016 – 30 млн
- 2017 – бизнес продан за XX млн руб



2012. Детство

- 90 учеников
- Никольская улица
- Первые преподаватели
- Сайт
- Видеоуроки



2013. Юность

- 160 учеников
- Контент-маркетинг
- Купонные сайты
- Яндекс.Директ
- Личный доход 120 тыс руб/год



2014. Взросление

- 230 учеников
- Youtube, контент, работа с аудиторией
- Яндекс учеба, ЕГЭ ТВ, издательства
- Интенсивные курсы
- Переход от преподавателя к управлению



2015. Курсы как бизнес

- 430 учеников
- Агрессивный маркетинг
- Декомпозиция
- Отдел продаж
- Наемные руководители



2016. Работа со школами

- 650 учеников
- Штурм общеобразовательных школ
- Системная работа колл-центра, менеджеров по продажам
- Система в отборе и контроле преподавателей
- Методические разработки
- 30 000 000 руб выручки



2017. Продажа

- Холодные звонки
- Системная работа со школами
- Методический отдел
- Продажа бизнеса
- Переезд в Испанию



Почему сейчас самое время открывать образовательный бизнес?

- Рынок пустой, места еще очень много
- Образовательный рынок становится профессиональным
- Экономическое состояние людей улучшается
- Легкий вход
- Эффект маховика



Бизнес-модель вашего центра

- LTV=50 000 руб
- 100 человек
- Выручка за год 5 000 000 руб
- Рентабельность 20%
- Чистая прибыль 1 000 000 руб/год
- + ЗП преподавателя (50-100 тыс руб/мес) + ЗП управляющего (40-70 тыс руб/мес)



Что нужно сделать, чтобы открыть собственные курсы ЕГЭ

1. Разобраться в методических вопросах. Что такое ОГЭ и ЕГЭ, в чем разница между предметами, как к ним готовиться, в чем особенности.
2. Спроектировать свои собственные курсы. Чем они будут отличаться от других?
3. Настроить маркетинг – привлечение клиентов в центр
4. Настроить продажи. Разобраться в том, как обрабатывать заявки и доводить клиента до оплаты.
5. Нанять преподавателей, контролировать работу
6. Нанять администраторов. Сформировать расписание, регламенты работы.
7. Утвердить помещение, закупить мебель и канцтовары
8. Начать работу и сосредоточиться на работе с действующими учениками, допродажи, противодействие оттоку.
9. Регулярно работать с финансовой моделью и работать над максимизацией прибыли.
10. Вести системно бухгалтерию и юридические вопросы

Три варианта действий

- Разобраться во всем самостоятельно
- Пройти обучающий курс и по всем 10 шагам проработать все вопросы
- Купить франшизу - самое выгодное вложение ваших денег и времени



Франшиза курсов ЕГЭ и ОГЭ Smart

- Материалы
- Обучение
- Бизнес-процессы





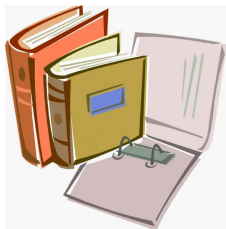
Материалы

- Блок руководителя
 - Инструкция по постановки цели и декомпозиции. Построение воронки продаж.
 - Инструкция по эффективному личному тайм-менеджменту и по внедрению системы GTD в работу компании.
 - Техники ведения успешных переговоров.
 - Эффективные публичные выступления и презентации.
 - Эффективный копирайтинг. Шаблоны продающих писем.
 - Эффективные личные продажи. Психология продаж.
 - Найм персонала, собеседование, KPI.
 - Вакансии, критерии отбора, собеседование и должностные инструкции администратора, управляющего, оператора колл-центра, менеджера по продажам, рекламного агента, маркетолога.
 - Инструкция по созданию миссии и видения компании. Постановка стратегических целей и создание стратегии на 5 лет.
 - Инструкция по управлению стратегией компании. Менеджмент на каждый день.
 - Инструкция по управлению циклом работы в рамках учебного года.



Материалы

- Методические вопросы.
 - Программы курсов.
 - Вступительные тесты.
 - Методические пособия с конспектами уроков по годовой программе.
 - Сборники задач по предметам.
 - Методология проведения промежуточных тестов.
 - Шаблон отчета по успеваемости ученика.
 - Варианты пробных ЕГЭ и ОГЭ.



Материалы

- **Маркетинг.**
 - Бренбук с логотипом и фирменным стилем, шаблонами буклетов, визиток и прочих рекламных материалов.
 - Инструкция по работе с точками контакта образовательного центра.
 - Инструкция по внедрению сквозной аналитики. Обзор сервисов аналитики. Шаблоны отчетов в excel.
 - Инструкция по настройке контекстной рекламы. Работа с сотнями тысяч ключевых слов. Оптимизация семантического ядра.
 - Инструкция по настройке таргетированной рекламы Вконтакте, Facebook, My target.
 - Инструкция по работе с клиентской базой.
 - E-mail маркетинг, email спам, sms маркетинг.
 - Инструкция по поисковой оптимизации сайта.
 - Инструкция по настройке контент маркетинга.
 - Продвижение в соцсетях Вконтакте, Facebook, Youtube, создание сообществ.
 - Инструкция по организации холодного обзвона.
 - Работа с коммерческими партнерами и прочие методы оффлайн рекламы.
 - Скрипты назначения и проведения встречи с директором школы.
 - Шаблоны анкет и прочих материалов для работы со школами.
 - Конспекты для проведения бесплатных занятий для проведения на территории школ.
 - Тесты по профориентации.
 - Текст презентации для рекламного агента.
 - Диагностические работы для школ по основным предметам.
 - Инструкция по созданию продающей упаковки образовательного центра.
 - Инструкция по созданию эффективных посадочных страниц.
 - Инструкция по проведению живых мероприятий в образовательном центре.
 - Методы анализа конкурентов и рынка.
 - Инструкция по работе с сайтом.



Материалы

- Продажи.
 - Книга продаж.
 - Инструкция по проведению живых мероприятий в образовательном центре. «Горячие продажи».
 - Скрипты входящих и исходящих звонков.
 - Инструкция по работе с CRM системой для продавцов.
 - Регламент работы с воронкой продаж.
 - Презентации для дня открытых дверей. «Холодные продажи».
 - Скрипт для приглашения на бесплатное мероприятие.
 - Презентация для бесплатного мероприятия.
 - Тесты по предметам для бесплатного мероприятия.
 - Шаблон прайс-листа.



Материалы

- Преподаватели.
 - Обучающие материалы для преподавателей
 - Вакансия, критерии отбора, собеседование и должностная инструкция преподавателя.
 - Доступ к системе отбора преподавателей (вступительные тесты, анкеты и т.д. в автоматизированном сервисе).
 - Договор возмездного оказания услуг (с преподавателями).
 - Оплата работы преподавателей



Материалы

- **Администрирование.**
 - Инструкция по составлению расписания и распределение групп по уровням
 - Добавление филиала на гугл карты и 2гис инструкция.
 - Основной журнал центра.
 - Инструкция по работе в CRM.
 - Ведомость. Инструкция.
 - Ведомость. Шаблон.
 - Расписание. Инструкция.
 - Расписание. Шаблон.
- **Помещение.**
 - Инструкция по обустройству помещения
 - Инструкция по подбору помещения



Материалы

- Финансы.
 - Инструкция по работе с финансовой моделью.
 - Уменьшение издержек.
 - Прогнозирование доходов/расходов.
 - Финансовый учет на каждый день.
- Бухгалтерия и все юридические вопросы.
 - Договор на индивидуальные занятия. Шаблон
 - Договор на интенсив. Шаблон
 - Договор на итоговое сочинение. Шаблон
 - Договор. Шаблон
 - Договор с учеником и документы для приема оплаты



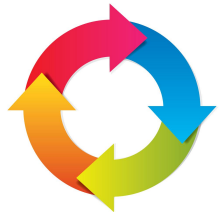
Обучение руководителей

1. Методические вопросы. Продукт. Что такое ОГЭ и ЕГЭ, в чем разница между предметами, как к ним готовиться, в чем особенности.
2. Проектируем свои собственные курсы. Чем они будут отличаться от других? Создаем продающую упаковку ваших курсов ЕГЭ.
3. Маркетинг. Откуда курсы ЕГЭ могут получить клиентов. Что делать в самом начале пути.
4. Продажи. Почему покупают курсы ЕГЭ. Как обрабатывать заявки и доводить клиента до оплаты.
5. Преподаватели. Отбор, найм, договоры и т.д.
6. Администрирование. CRM система, расписание.
7. Помещение, аренда, мебель.
8. Работа с действующими учениками, допродажи, противодействие оттоку.
9. Финансовая модель и максимизация прибыли.
10. Бухгалтерия и юридические вопросы. Договоры, лицензия



Обучение сотрудников

- Регулярные встречи с преподавателями
- Аттестации
- Обучение администраторов
- Обучение менеджеров по продажам



Бизнес-процессы

- Найм преподавателей
- Найм администраторов
- Найм менеджеров по продажам
- Настройка маркетинга
- +онлайн-модуль для школьников

Для чего вам нужна франшиза

- Самое выгодное вложение ваших денег и времени
- Минимизация рисков, вы опираетесь на наш опыт
- Готовые материалы
- Постоянное обучение
- Конкретная помощь в развитии центра



Окупится ли франшиза?

- Стоимость в Москве 500 000 руб
- LTV в Москве 50 000 руб/год
- Принесет ли вам франшиза +10 учеников за год?
Конечно! 😊



Все подробности по ссылкам

vk.com/spivak

fr.smartege.ru