

GLOBAL EDTECH CONFERENCE

**Как занять своё место на рынке
онлайн-образования,
учитывая анализ трендов и прогнозы**

GETCOURSE

10 000 онлайн-школ на платформе GetCourse

На 31 октября 2020 года

3,2 млн

посетителей в сутки по всем проектам

Среднесуточное значение за октябрь 2020 года

178 800

регистраций в день

Среднесуточное значение за октябрь 2020 года

58 900

заказов в день

Среднесуточное значение за октябрь 2020 года

38 600

оплат в день

Среднесуточное значение за октябрь 2020 года

164 млн руб.

сумма оплат в день

Среднесуточное значение за октябрь 2020 года

GetCourse в цифрах, октябрь 2020, каждый день

3.2 млн посетителей

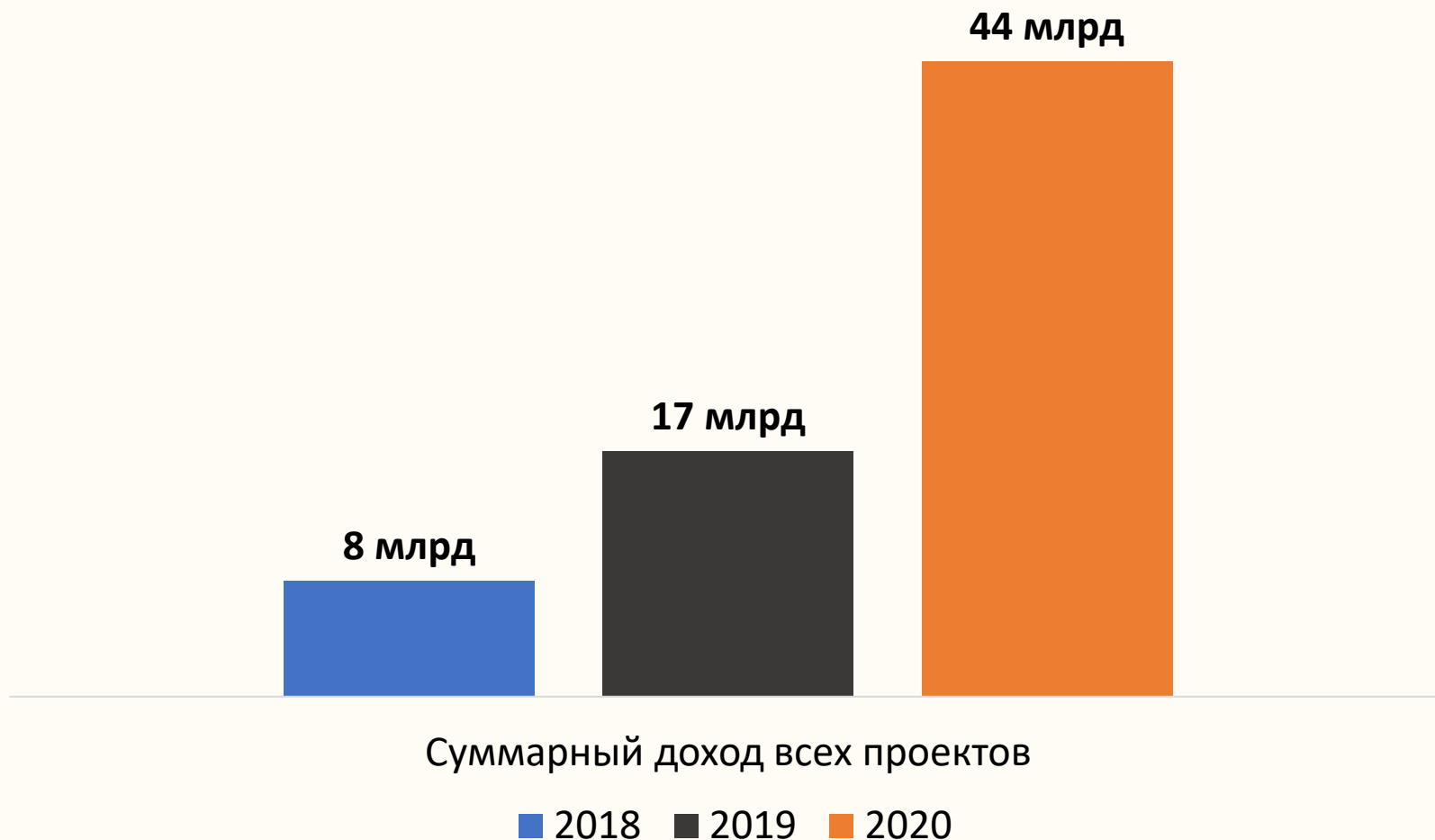
178 800 регистраций

58 900 заказов

38 600 оплат

на сумму 164 млн руб.

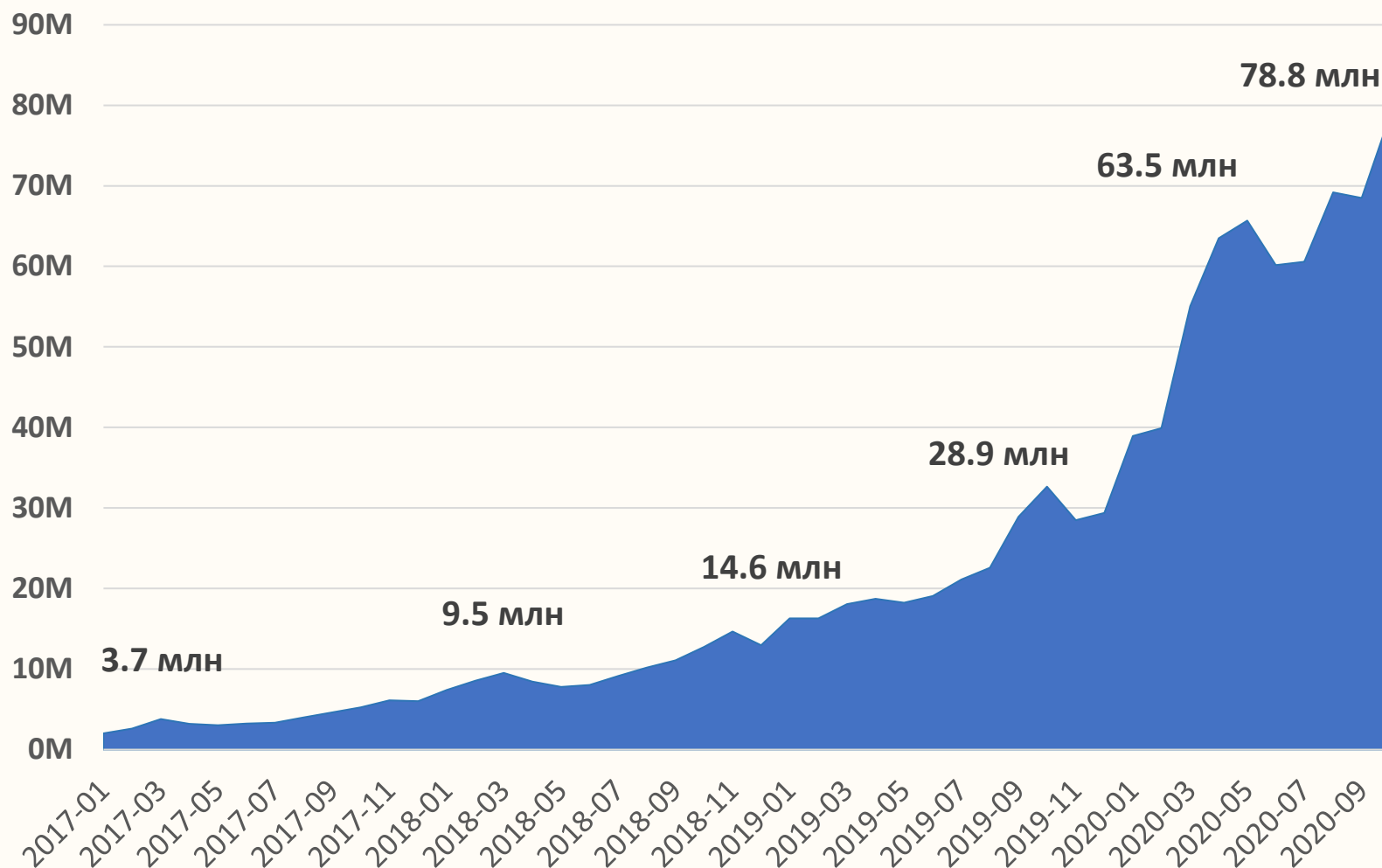
Объем доходов онлайн-школ на GetCourse





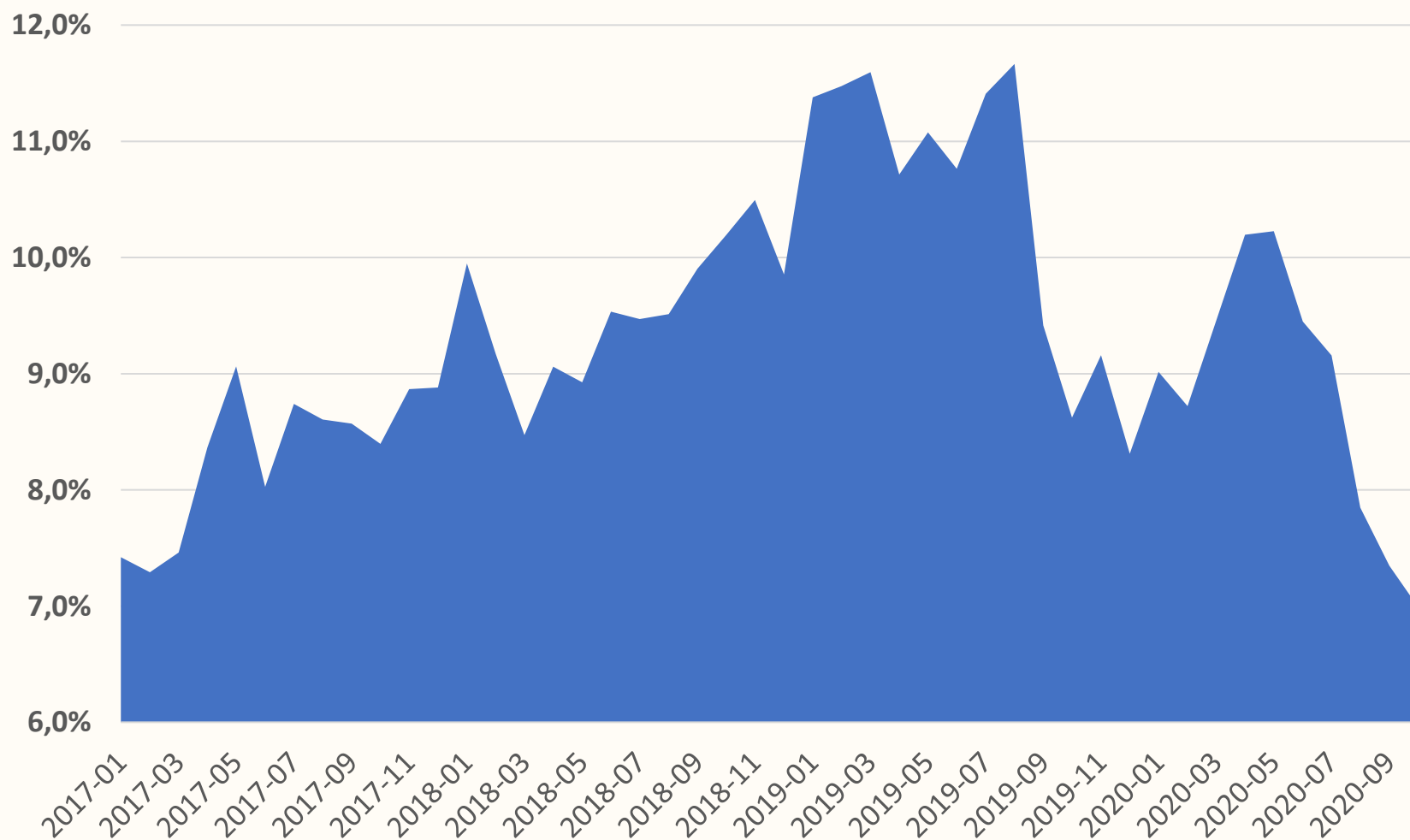
Трафик и базовые конверсии в проектах

Суммарная аудитория онлайн-школ



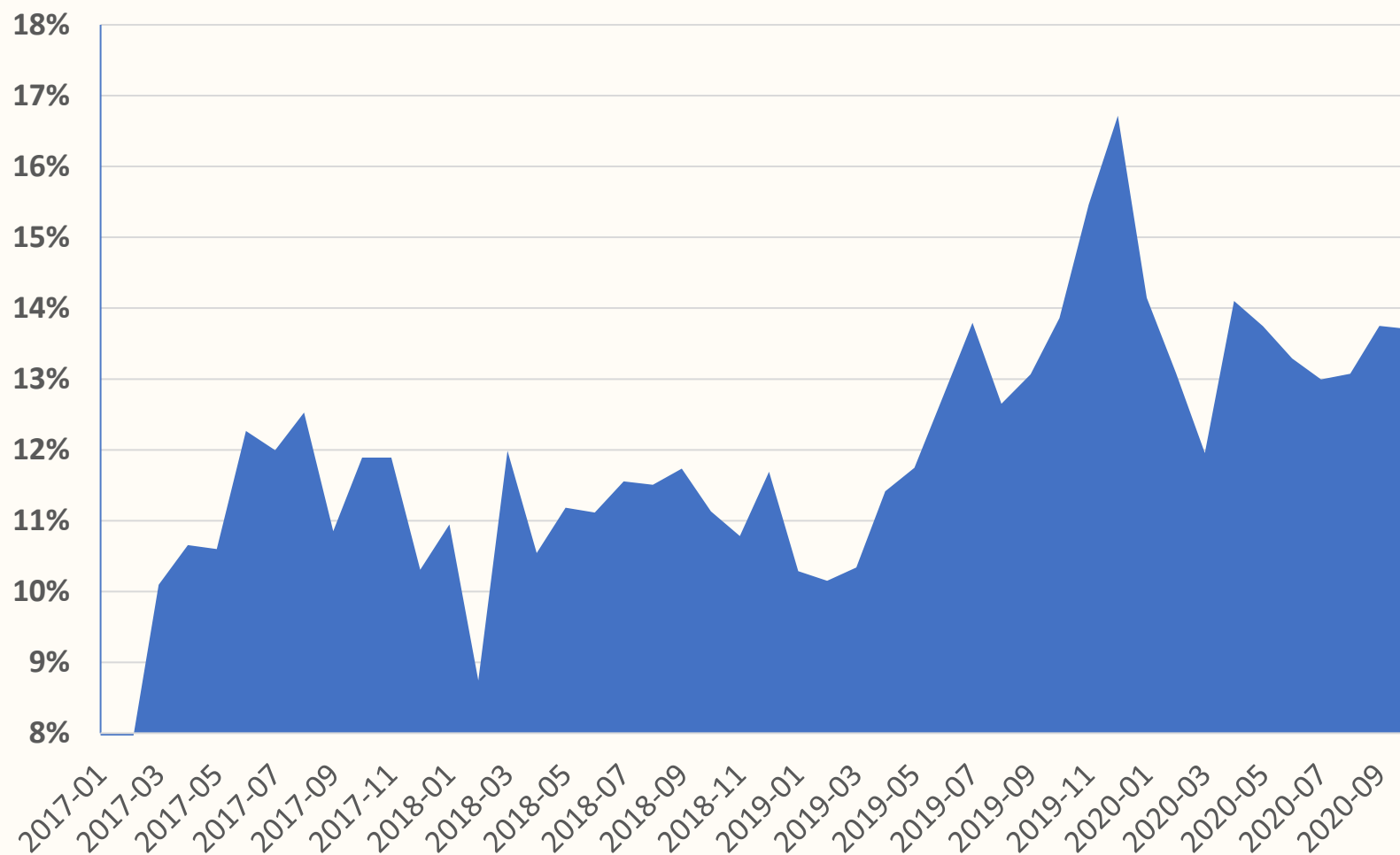
Количество уникальных посетителей по месяцам по всем проектам

Конверсия в регистрации (лиды)



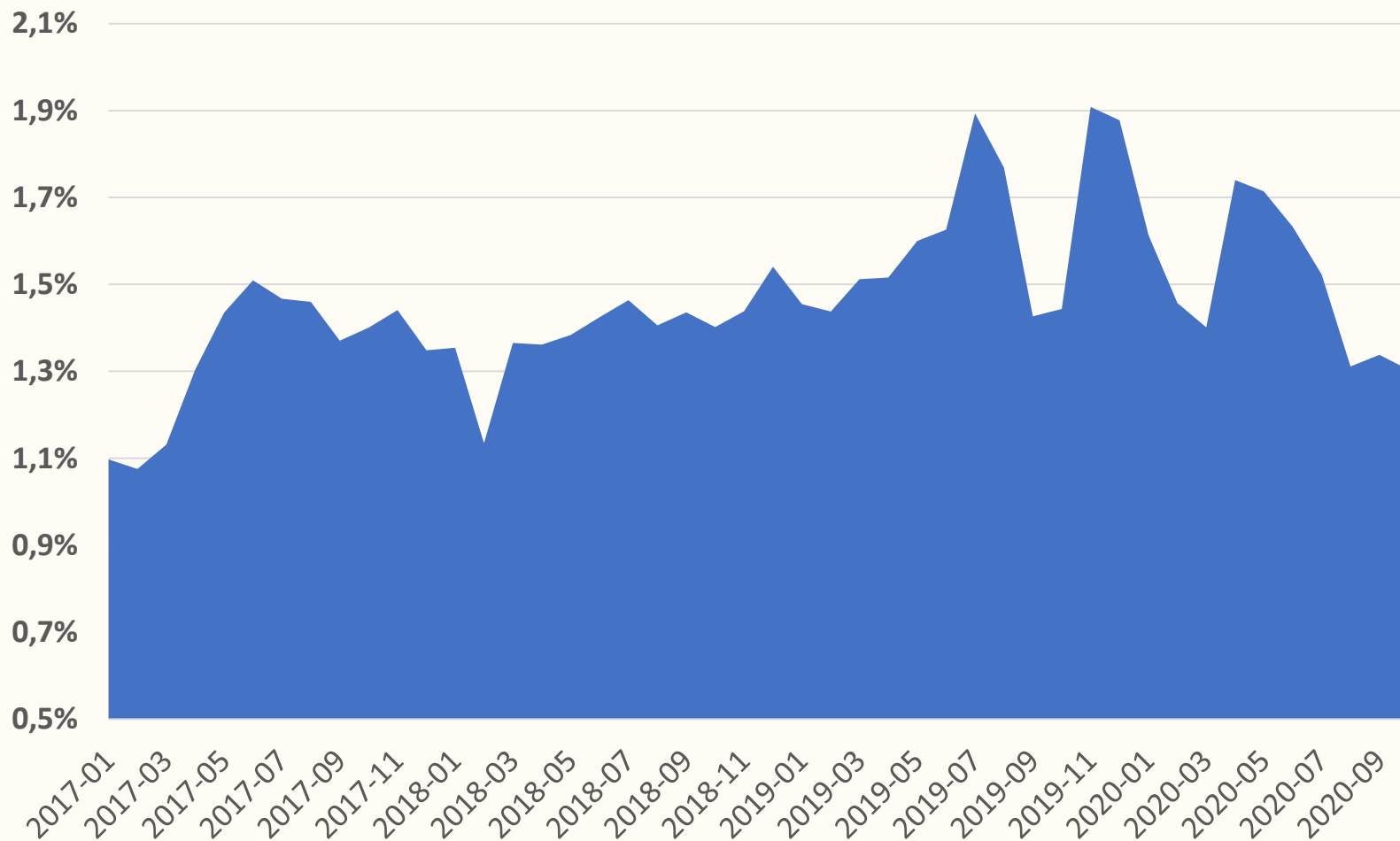
Конверсия уникальных посетителей в регистрации в месяц по всем проектам

Конверсия регистраций в заказы по всем проектам



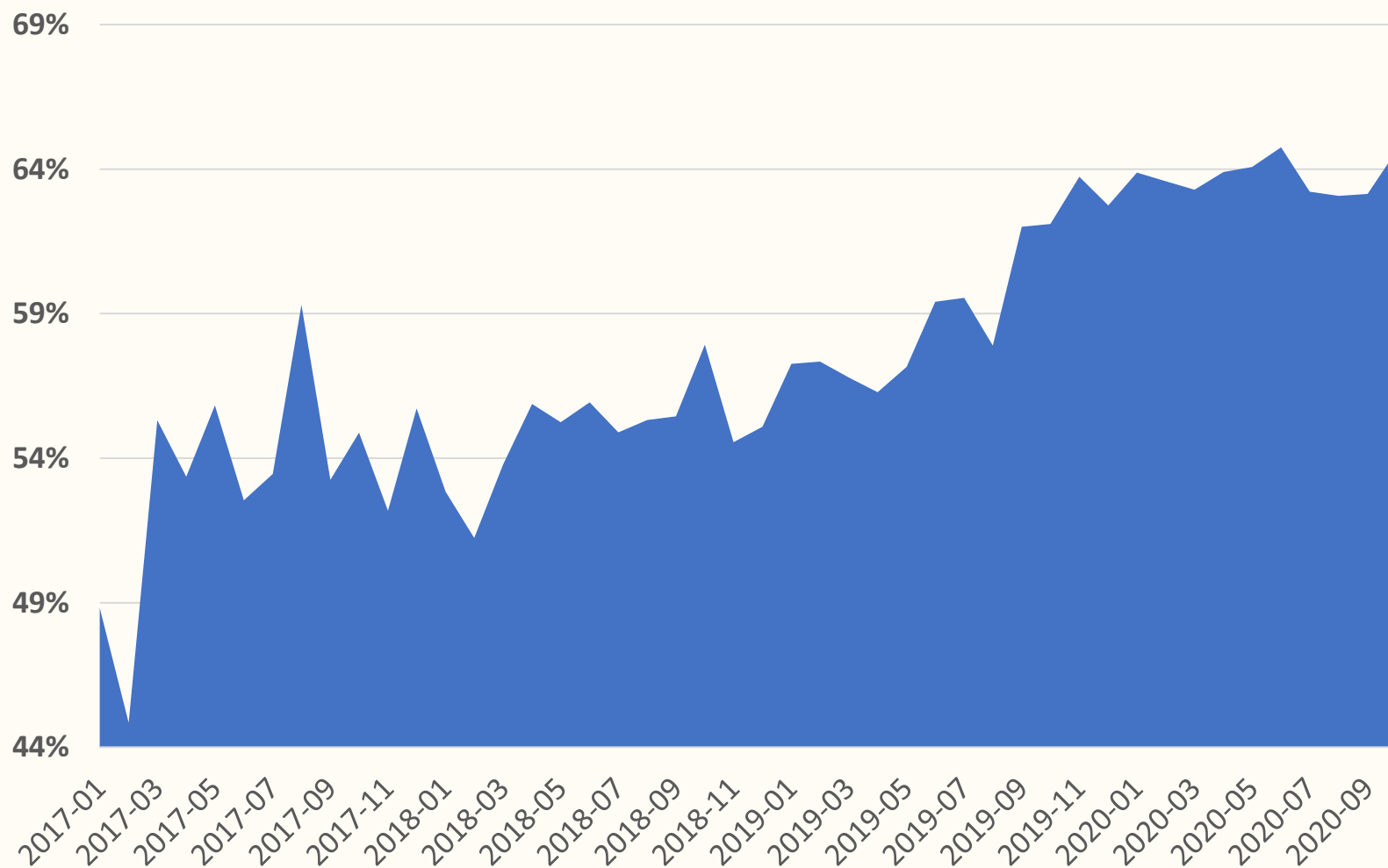
Конверсия регистраций в заказы (в течение 2 месяцев после регистрации) в месяц по всем проектам

Конверсия посетителей в заказы по всем проектам



Конверсия посетителей в заказы, сделанные в течение 2 месяцев после регистрации пользователя

Конверсия заказов в оплаты по всем проектам



Процент оплаченных заказов, сделанных в течение 2 месяцев после регистрации пользователя



Средняя конверсия посетителя в лида – 7%



Средняя конверсия лида в заказ – 13.7%



Средняя конверсия заказа в оплату – 64.6%



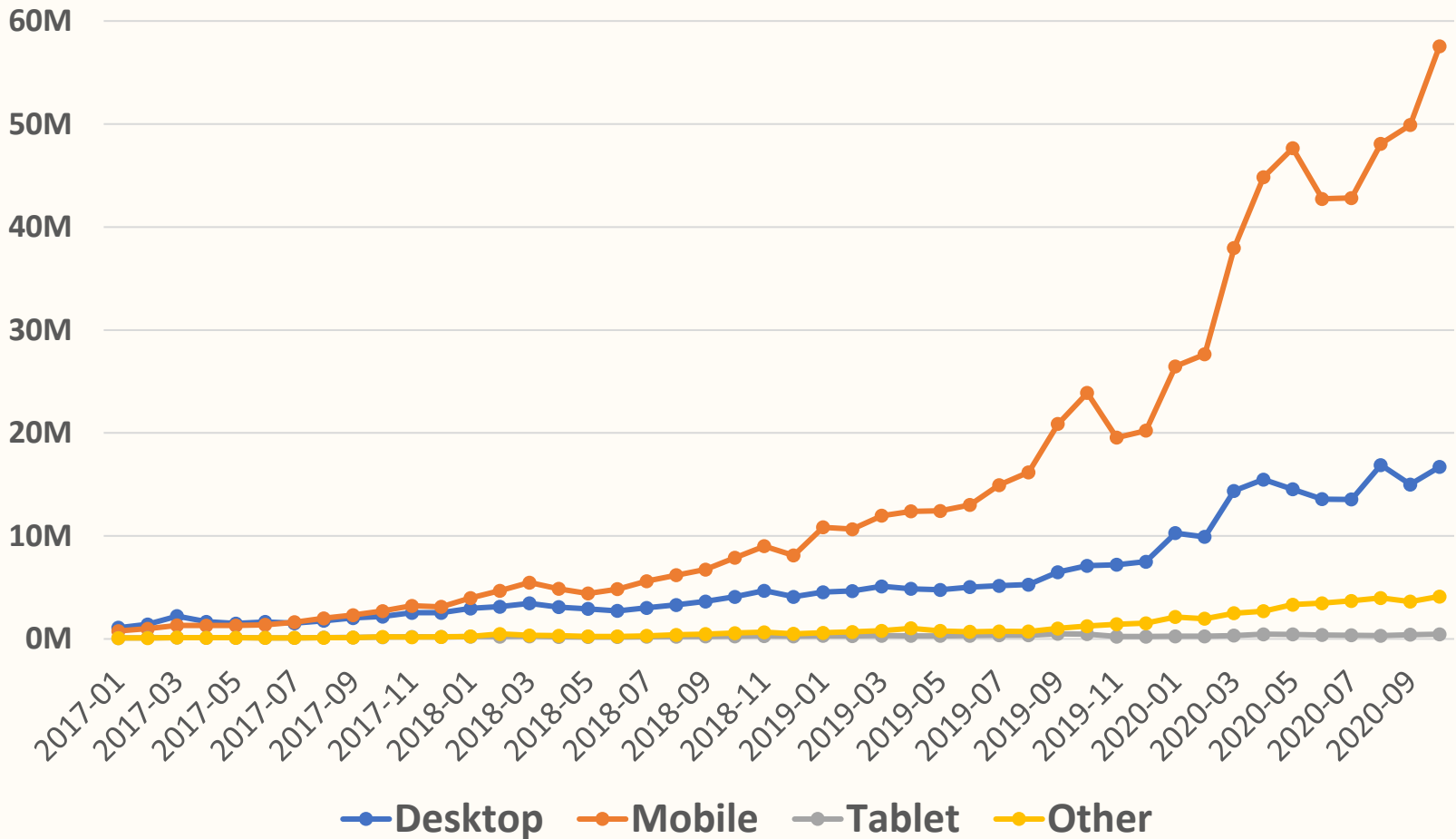
Конверсия посетителя в заказ – 1.3%

Резюме по базовым конверсиям



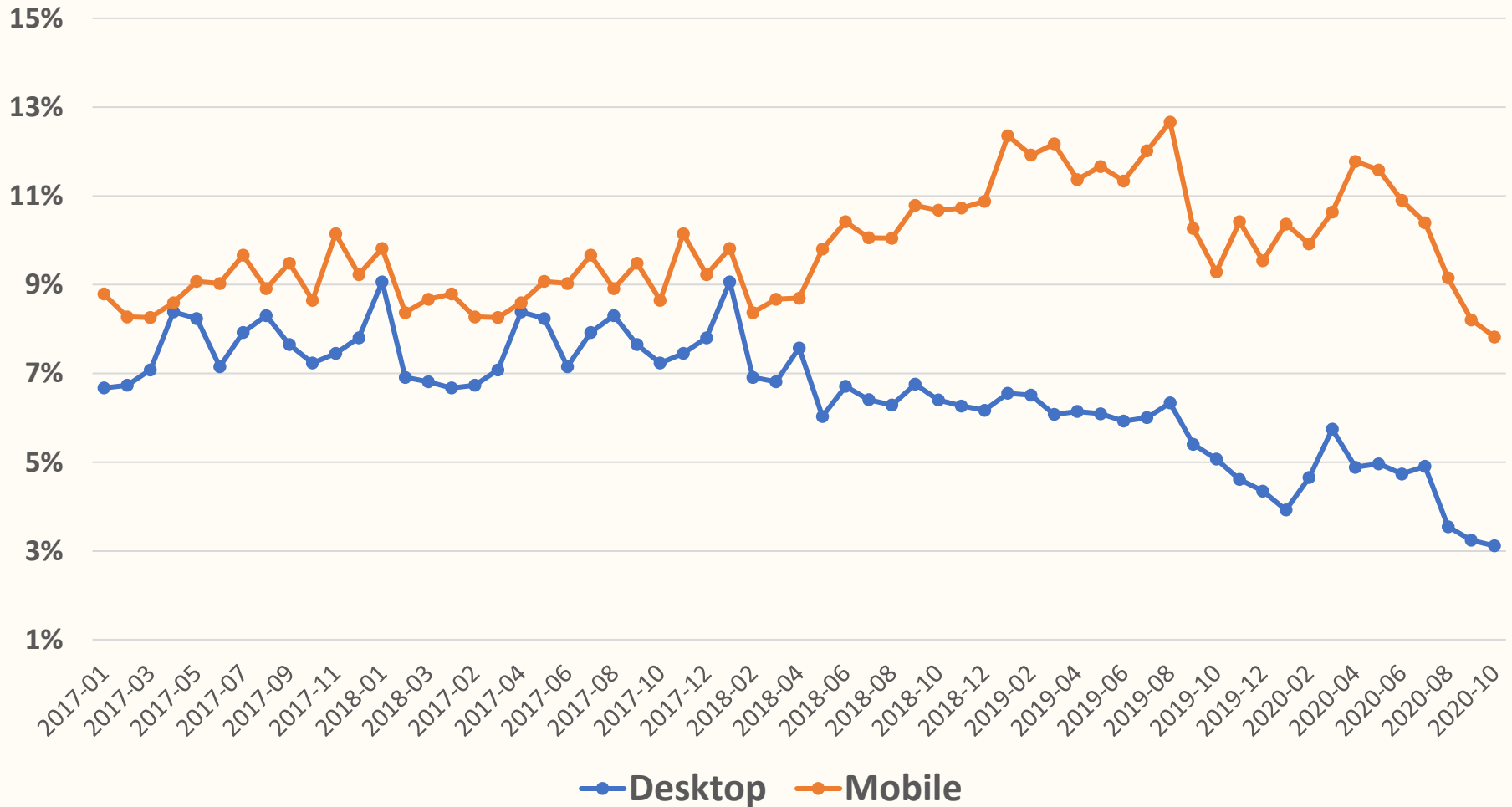
Трафик и конверсии в разрезе устройств

Мобильный трафик сильно обогнал десктопный



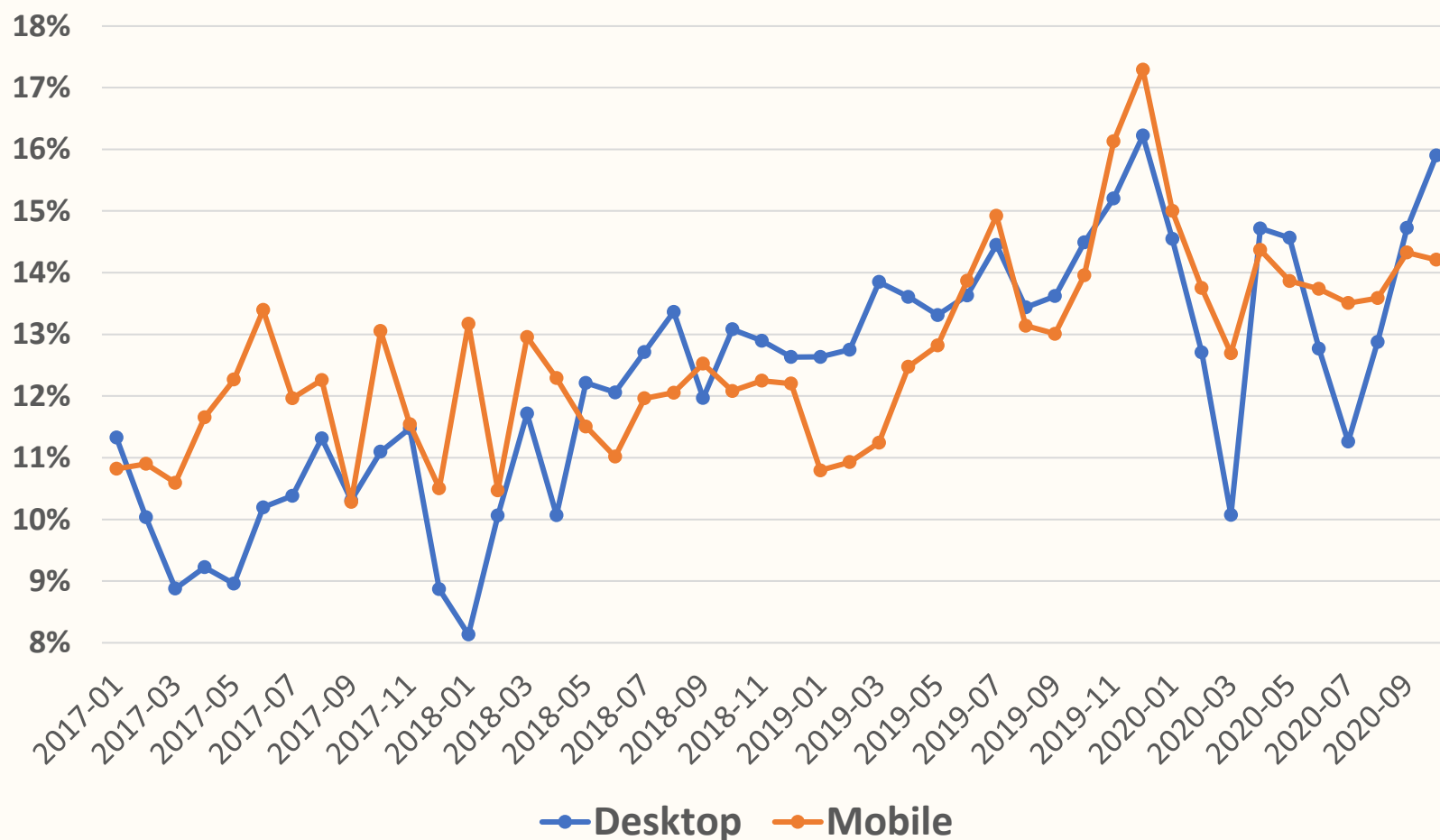
Количество посетителей в месяц в разрезе устройств по всем проектам

Конверсия в регистрации с мобильных выше



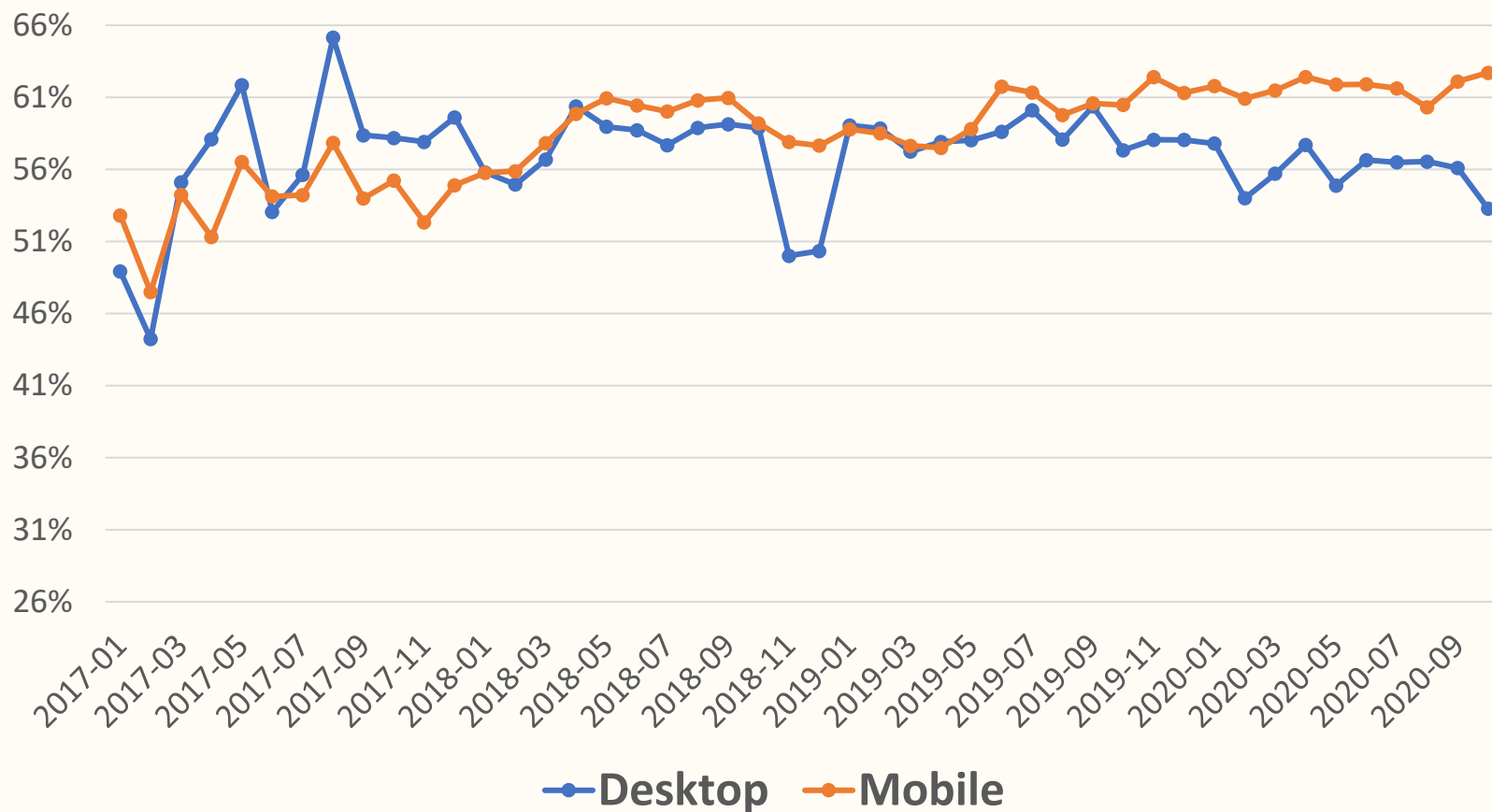
Конверсия в регистрации в месяц в разрезе устройств по всем проектам

Конверсия лида в заказы не зависит от устройства регистрации



Конверсия регистраций в заказы (в течение 2 мес. после регистрации) в месяц в разрезе устройств по всем проектам

Конверсия заказов в оплаты теперь зависит от устройства регистрации (мобильные обогнали)

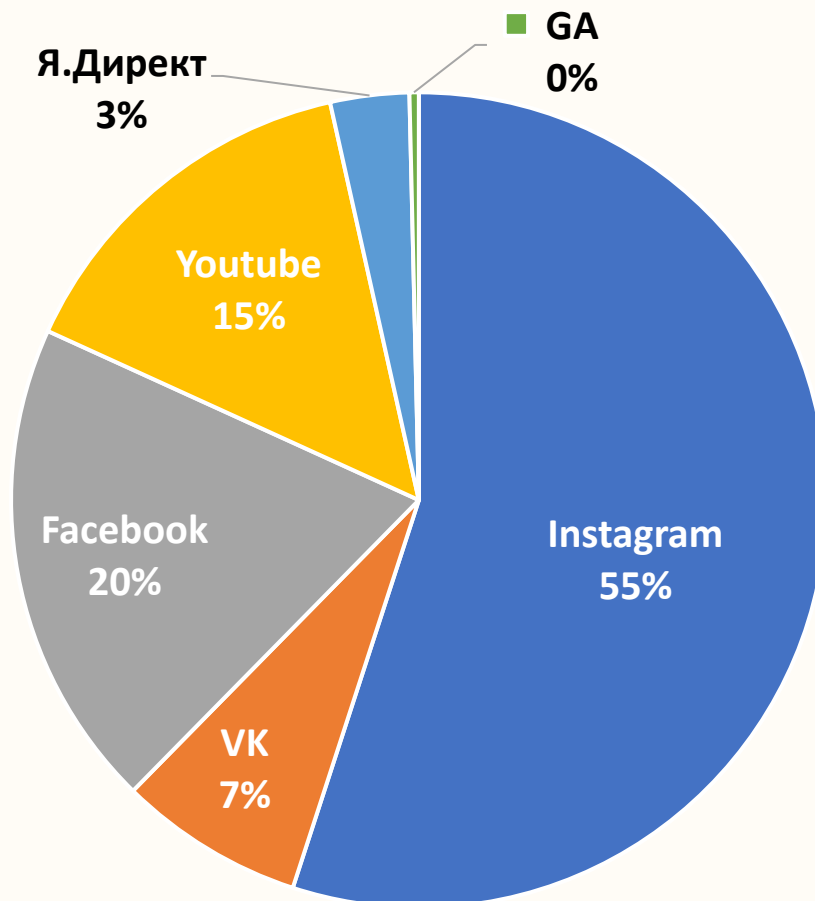


Конверсия заказов в оплаты в месяц в разрезе устройств по всем проектам



Трафик и конверсии по каналам привлечения

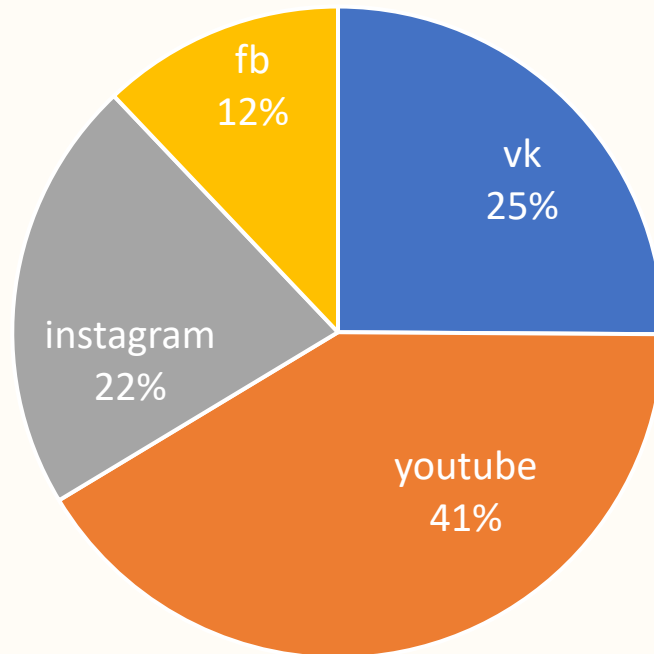
Трафик: соц. сети и платная реклама детальнее



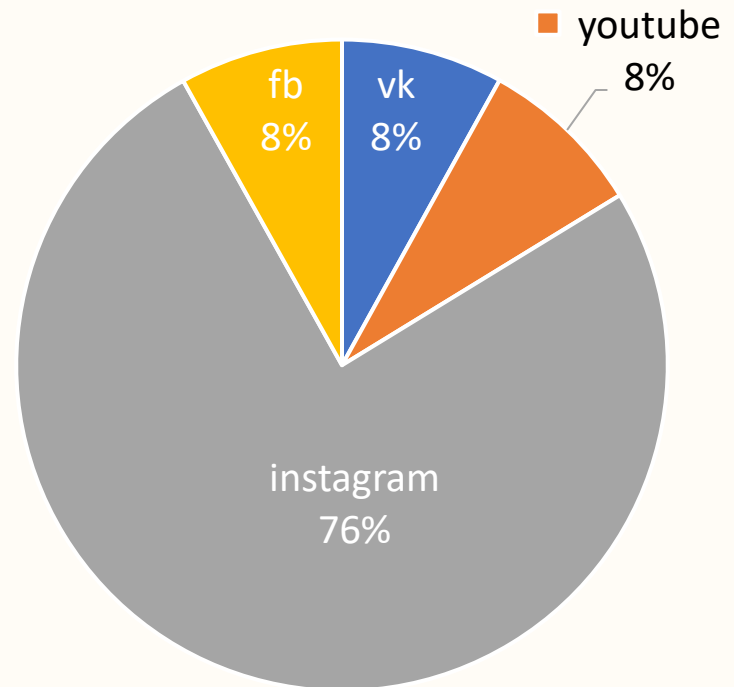
Количество посетителей из соц.сетей и платной рекламы в разрезе каналов по всем проектам, октябрь 2020 год

Выручка по каналам заказа соц. сети детально

Desktop



Mobile

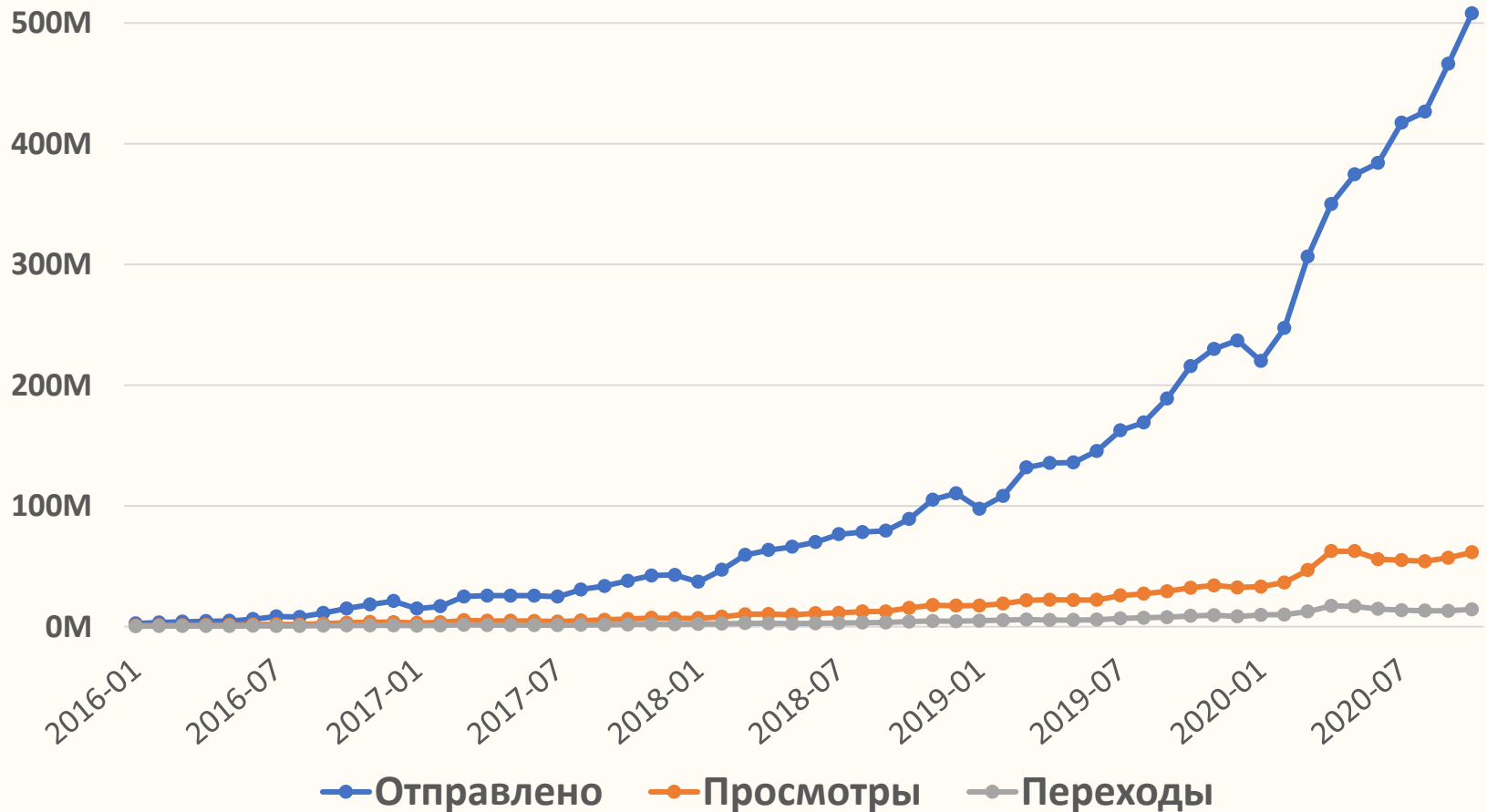


Выручка в каналах источника заказа (соц. сети) по устройствам, 01.11.2019 – 31.10.2020 год



Пишет ли кто-то письма?

Отправка писем по месяцам



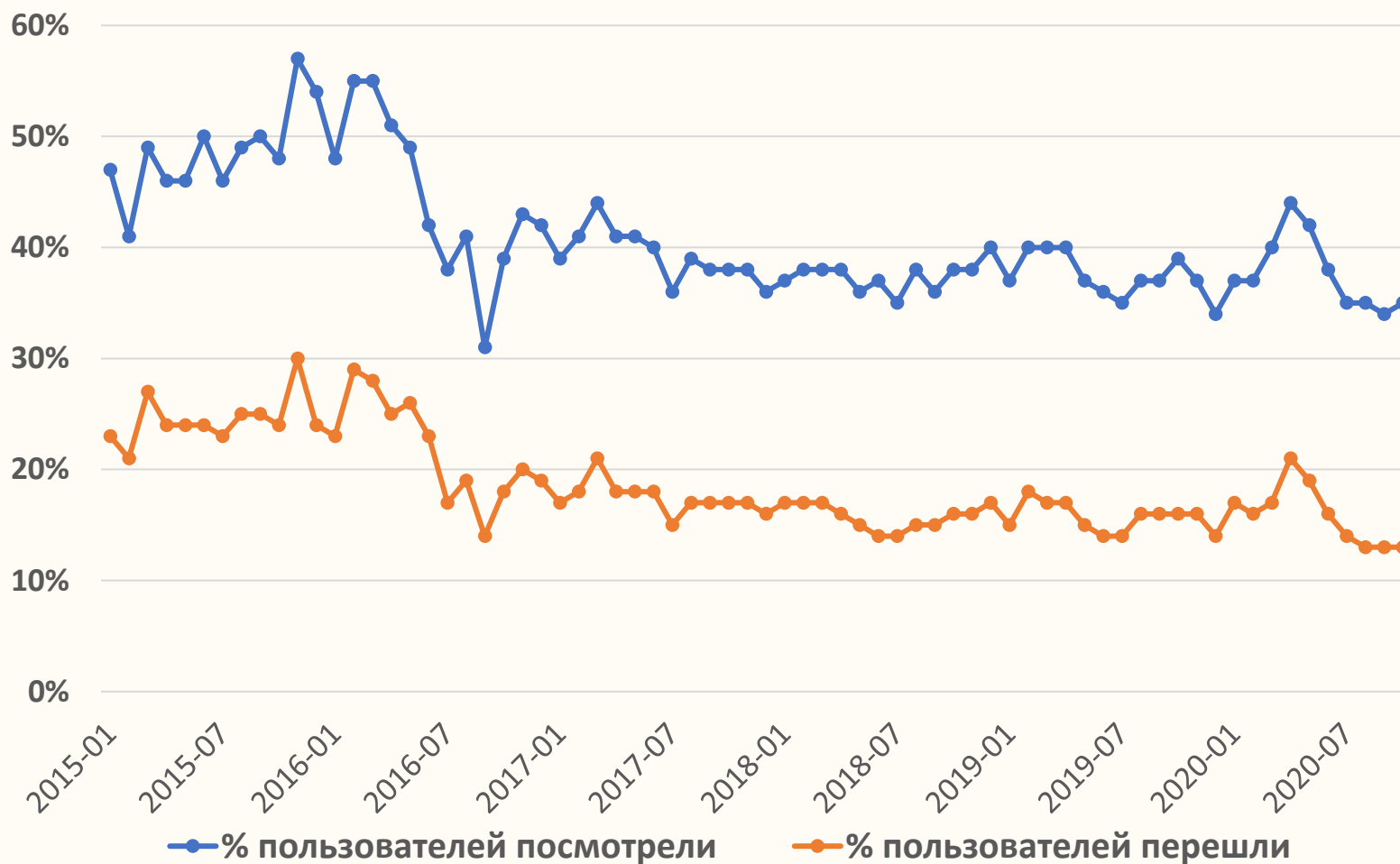
Количество отправленных и просмотренных писем, переходов

Конверсия писем в просмотры, переходы, %



Конверсия отправленных писем в просмотры и переходы

Конверсия пользователей в просмотры, переходы, %



Процент пользователей, у кого был просмотр или переход в письме в заданный месяц

Количество отправленных писем на пользователя



Отношение числа отправленных писем к числу пользователей, которым были отправлены письма



Через email-рассыльщик Геткурса в день отправляется 16 млн писем



Средняя открываемость письма – 12%, кликабельность – 3%



В среднем пользователю отправляется 12 писем в месяц



35% базы реагируют на письма, просматривают их



13% базы совершают переходы по ссылкам в письмах

Пишет ли кто-то письма?

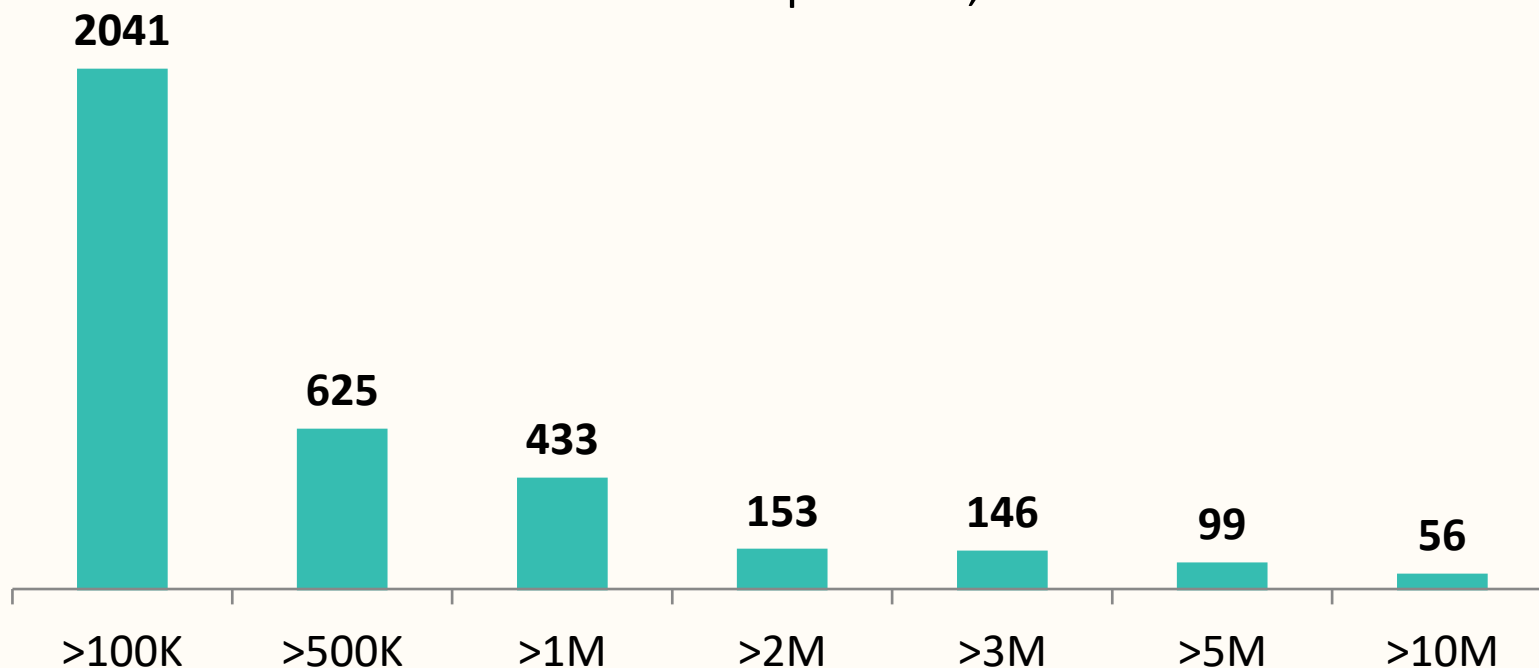
Проекты по месячной выручке



Распределение проектов по категориям максимальной выручки за месяц
01/11/2019 - 31/10/2020 гг.

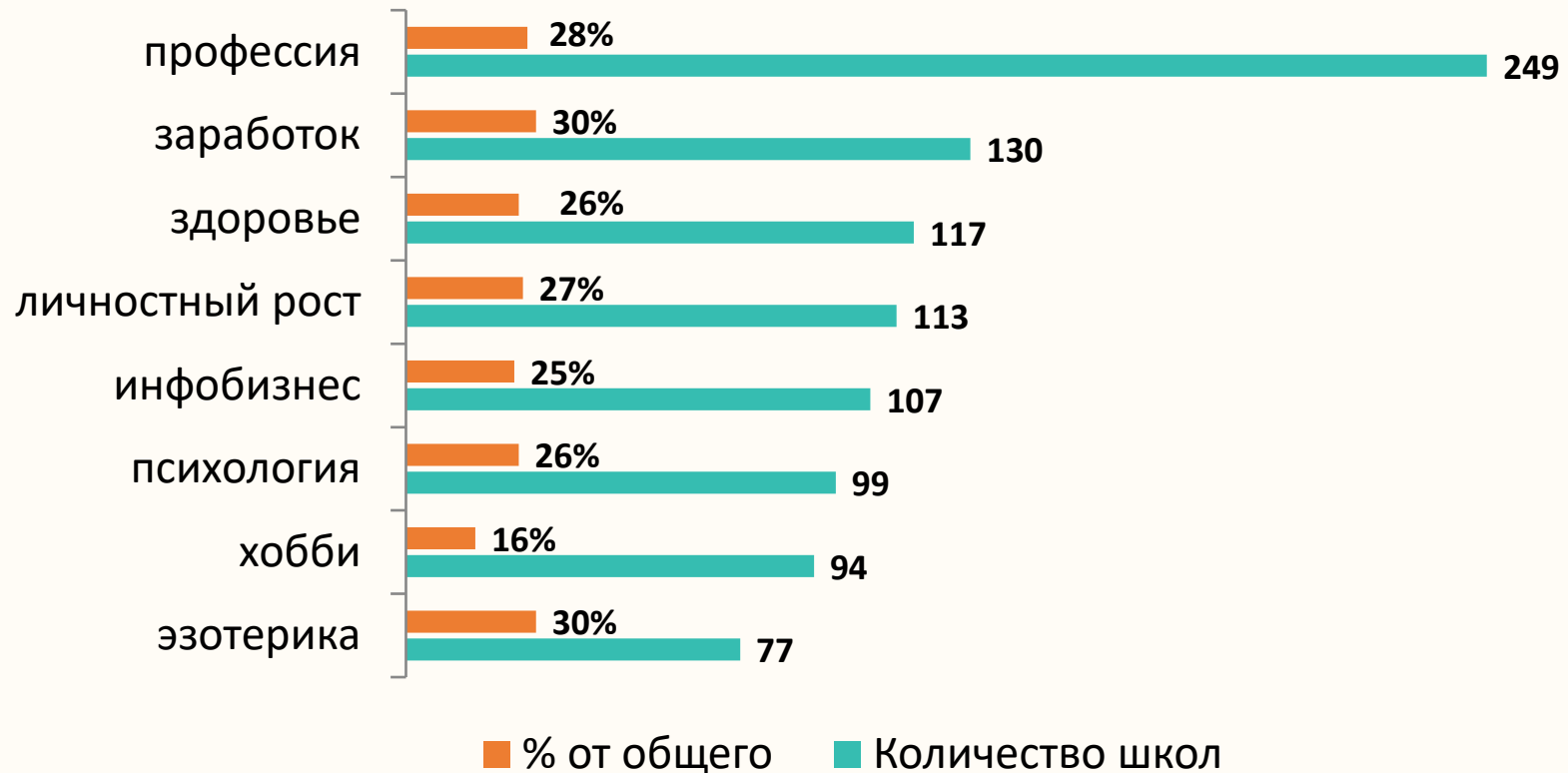
Проекты по месячной выручке

Количество проектов, шт.



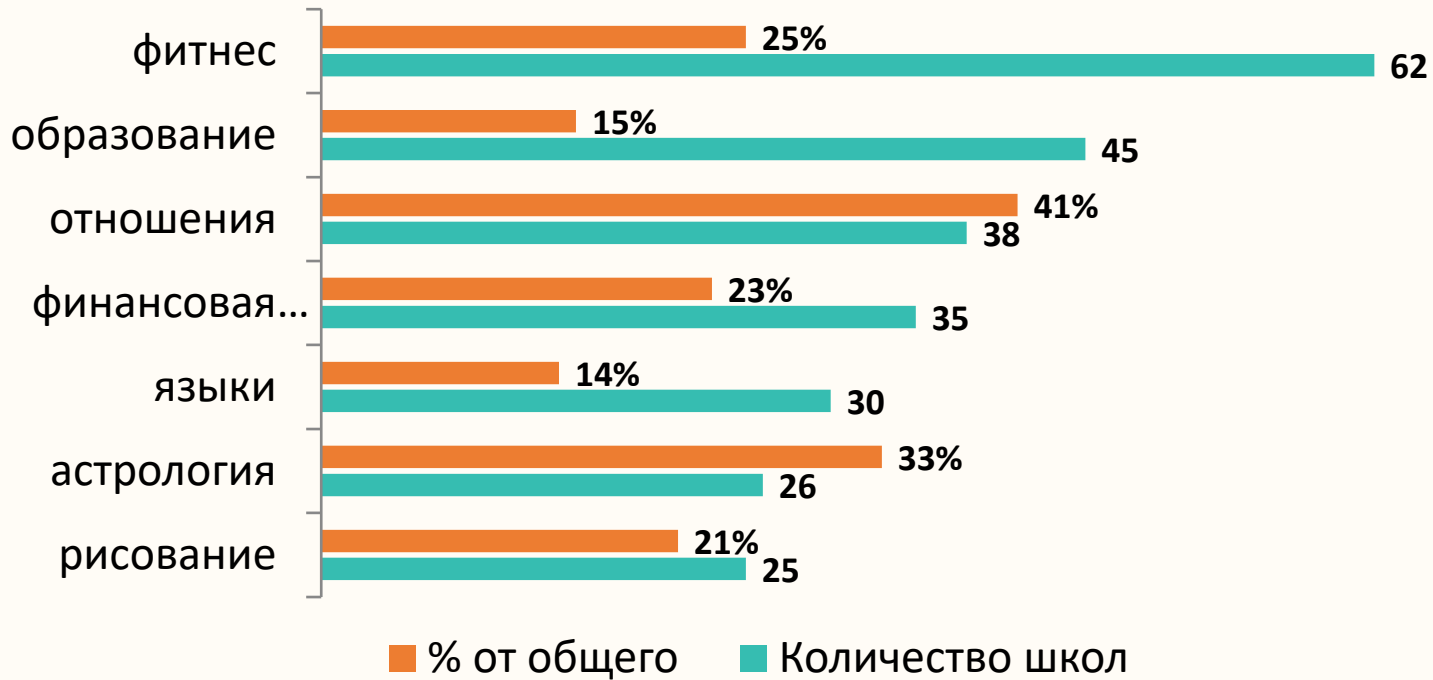
Распределение проектов по категориям средней выручки за месяц
01/11/2019 - 31/10/2020 гг.

Сколько школ сделали 1 млн



Количество проектов в нишах, которые за 2019-2020 гг. хотя бы в один месяц заработали 1 млн руб

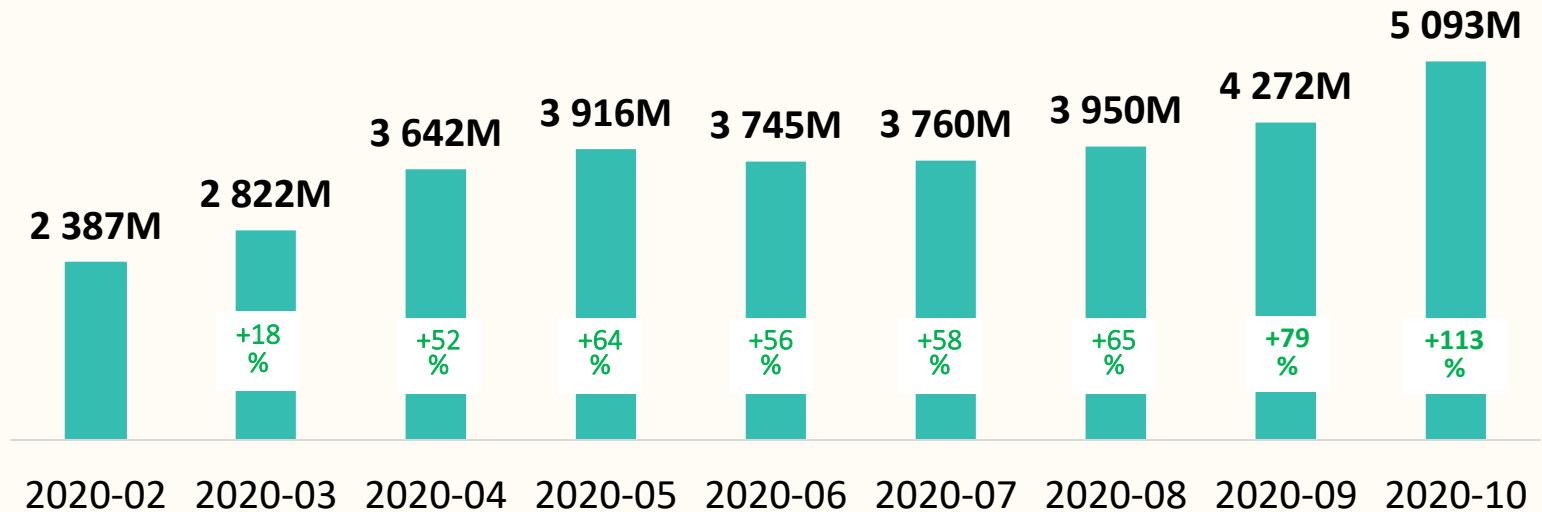
Сколько школ сделали 1 млн



Количество проектов в нишах, которые за 2019-2020 гг. хотя бы в один месяц заработали 1 млн руб

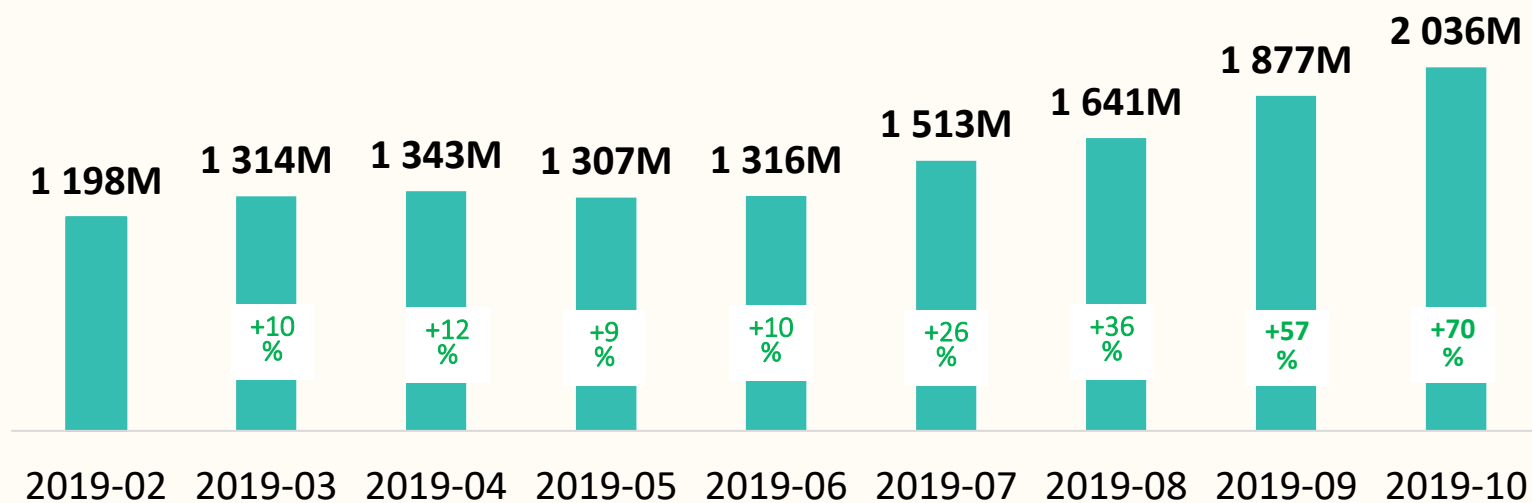
Общий оборот по проектам

М = млн руб.

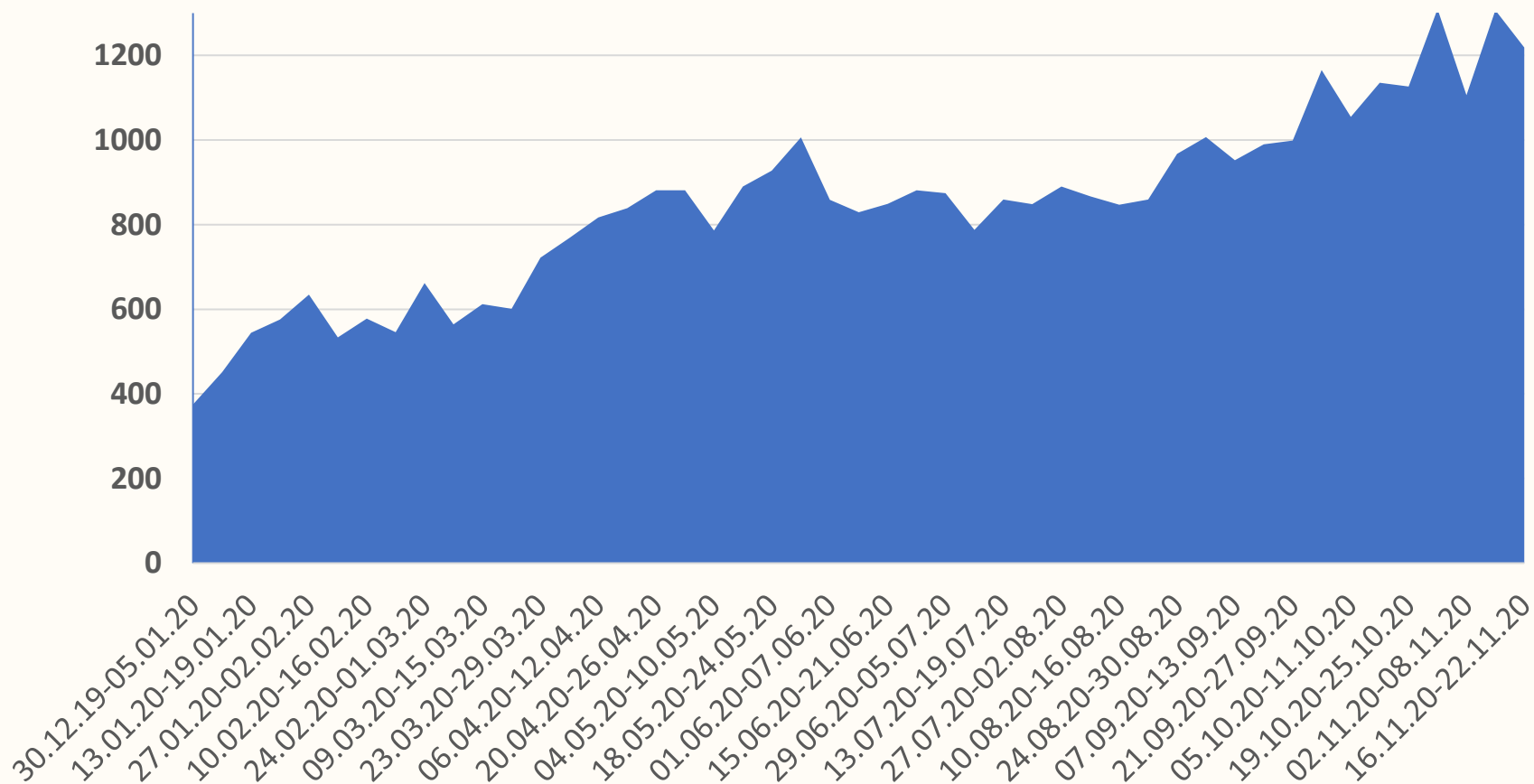


Общий оборот по проектам (2019)

М = млн руб.

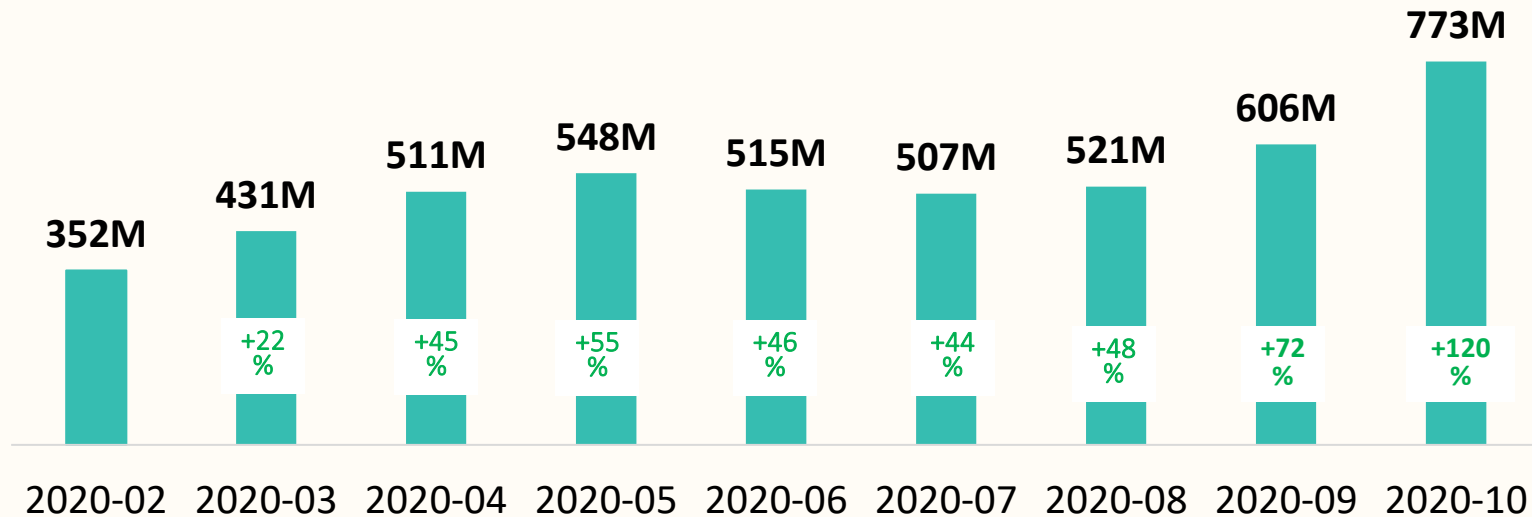


Общий оборот по проектам по неделям 2020, млн



Оборот в нише Профессия

М = млн руб.



Более **100 профессий** уже учат online

дизайнер интерьера косметолог event-менеджер букмекер
руководитель капер кондитер музыкант мастер педикюра бровист ВИЗАЖИСТ HR
видеооператор мастер маникюра лэшмейкер бухгалтер
стилиста программист рабочий (ЖКХ) модель воспитатель детского сада
швея имиджмейкер барбер таргетолог фотограф кадровик кузнец
закройщица флорист парикмахер системный администратор управляющий модельер
SEO-специалист фитнес-тренер оратор интернет-маркетолог турагент
мастер по ремонту автомобилей тестировщик ПО кулинар диктор актёр озвучания
менеджер по продажам шеф-повар логист блогер SMMщик сценарист
ведущий директор ювелир диджей веб-дизайнер мастер тату топограф певец
разработчик ПО сторителлер инженер по изысканиям администратор почтового сервера
геодезист юрист программист BIM-менеджер SMM: копирайтер специалист по работе в Excel
мастер по ремонту техники специалист по продаже БАДов



ТОП-10 online-профессий

Цифра указывает
количество школ





ТОП-10 offline-профессий

Цифра указывает
количество школ

Косметолог
91

Бухгалтер
35

Визажист
48

Фотограф
64

**Дизайнер
одежды**
9

Парикмахер
48

**Мастер
маникюра**
71

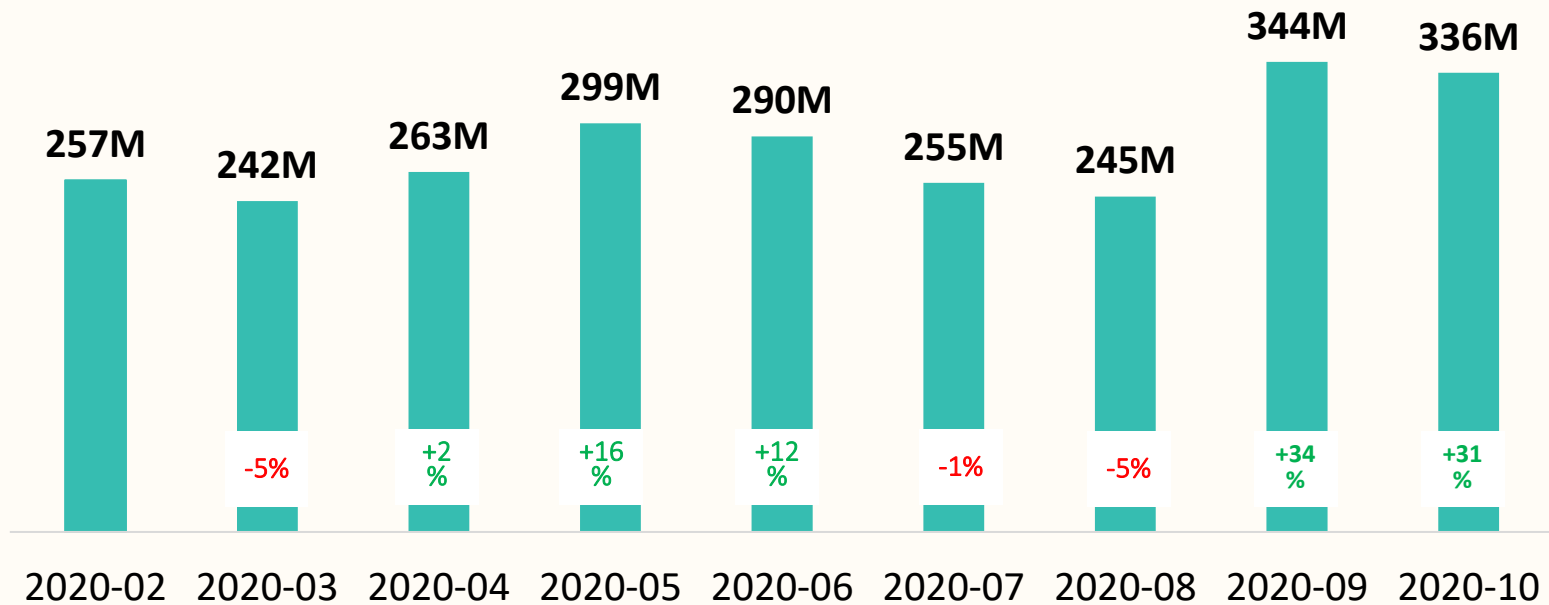
Швея
18

Стилист
47

Кондитер
38

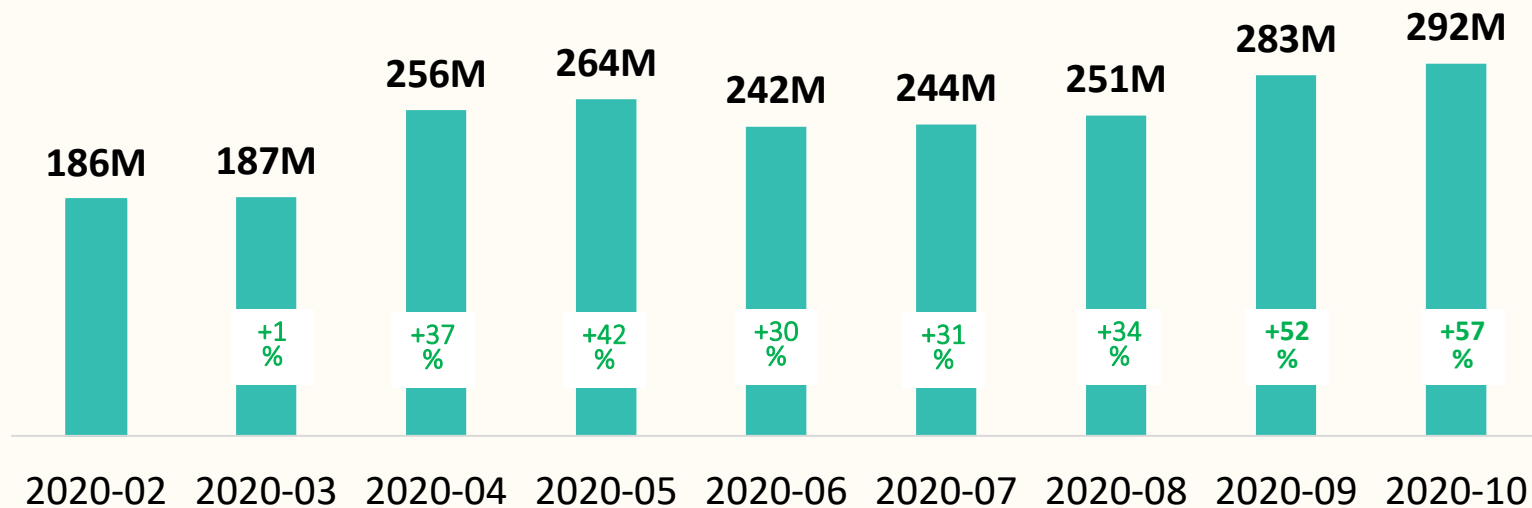
Оборот в нише Заработок

М = млн руб.



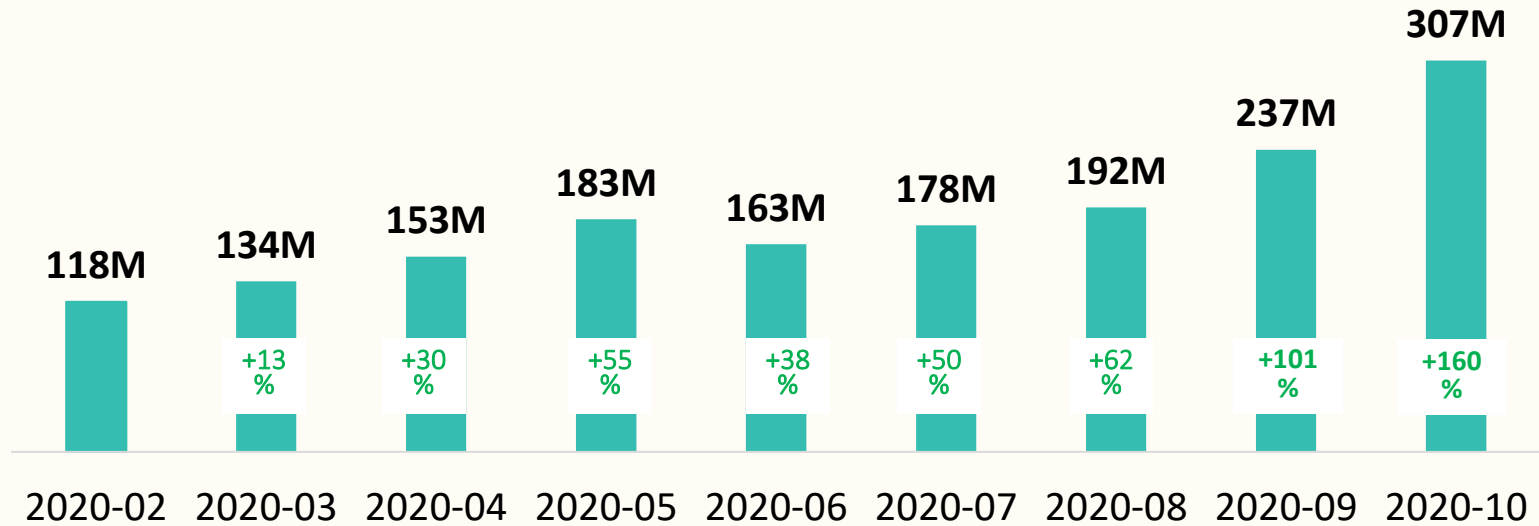
Оборот в нише Личностный рост

М = млн руб.



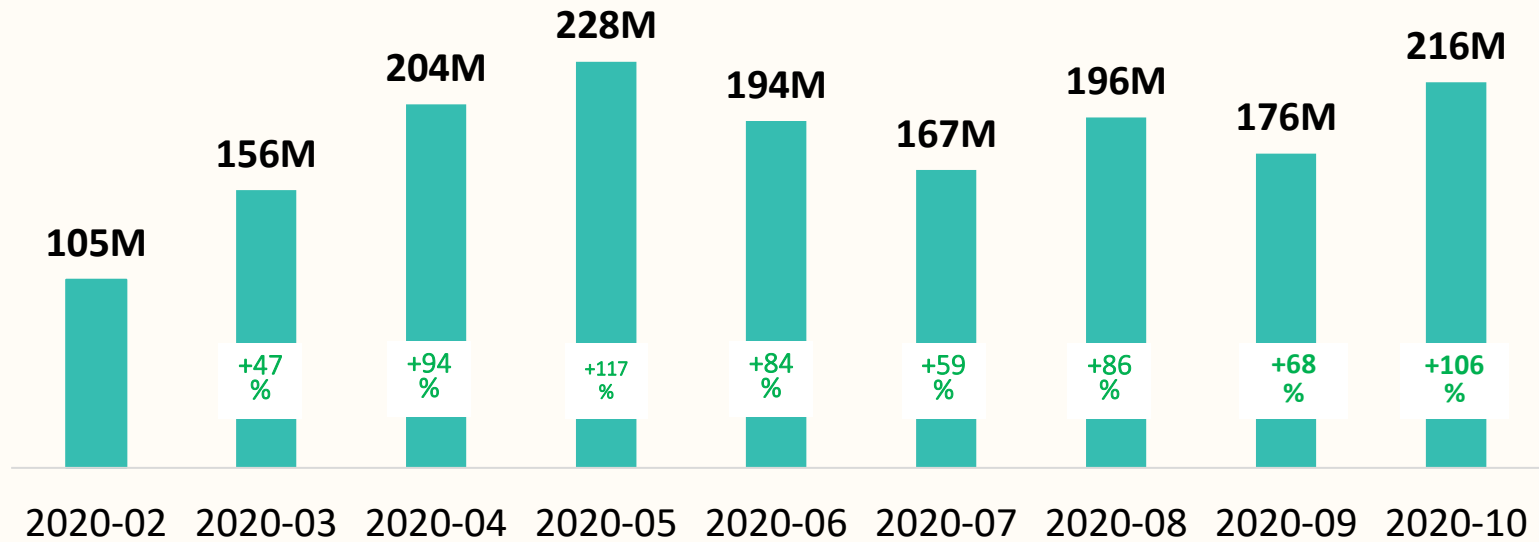
Оборот в нише Эзотерика

М = млн руб.



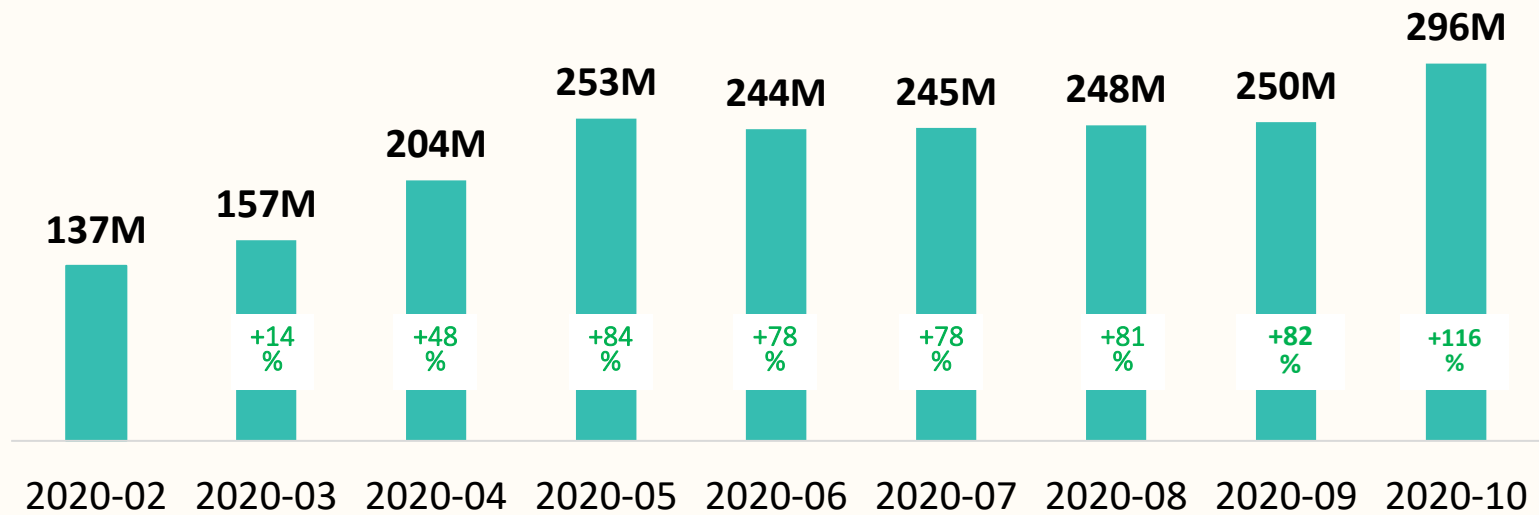
Оборот в нише Фитнес

М = млн руб.



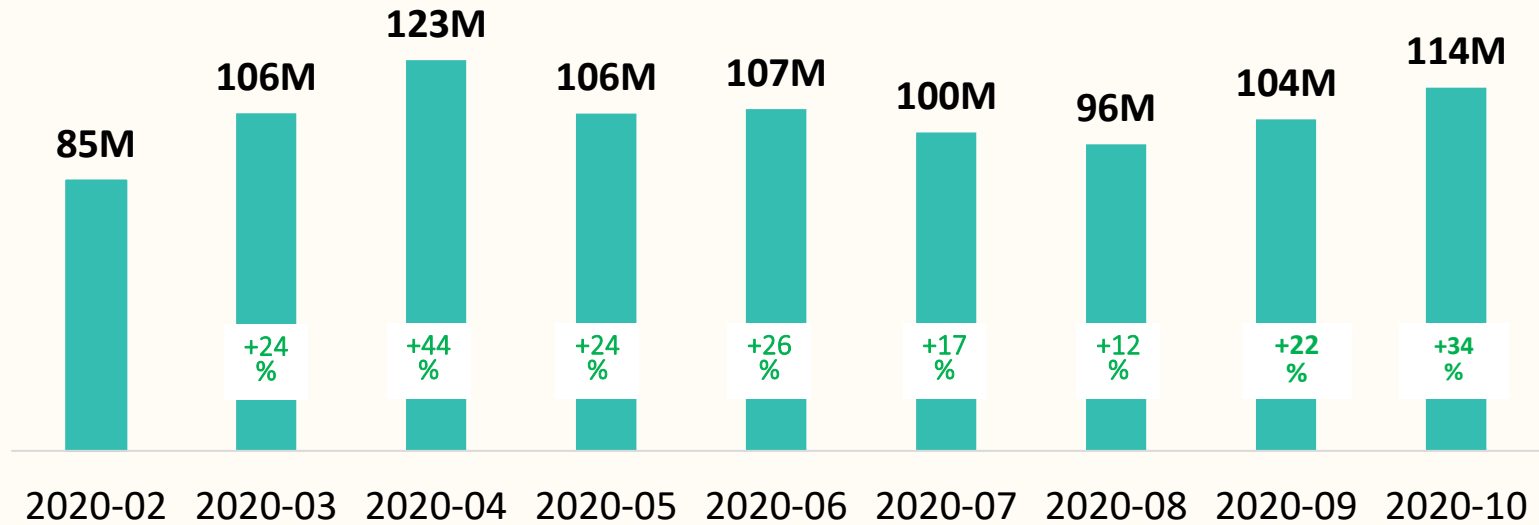
Оборот в нише Психология

М = млн руб.



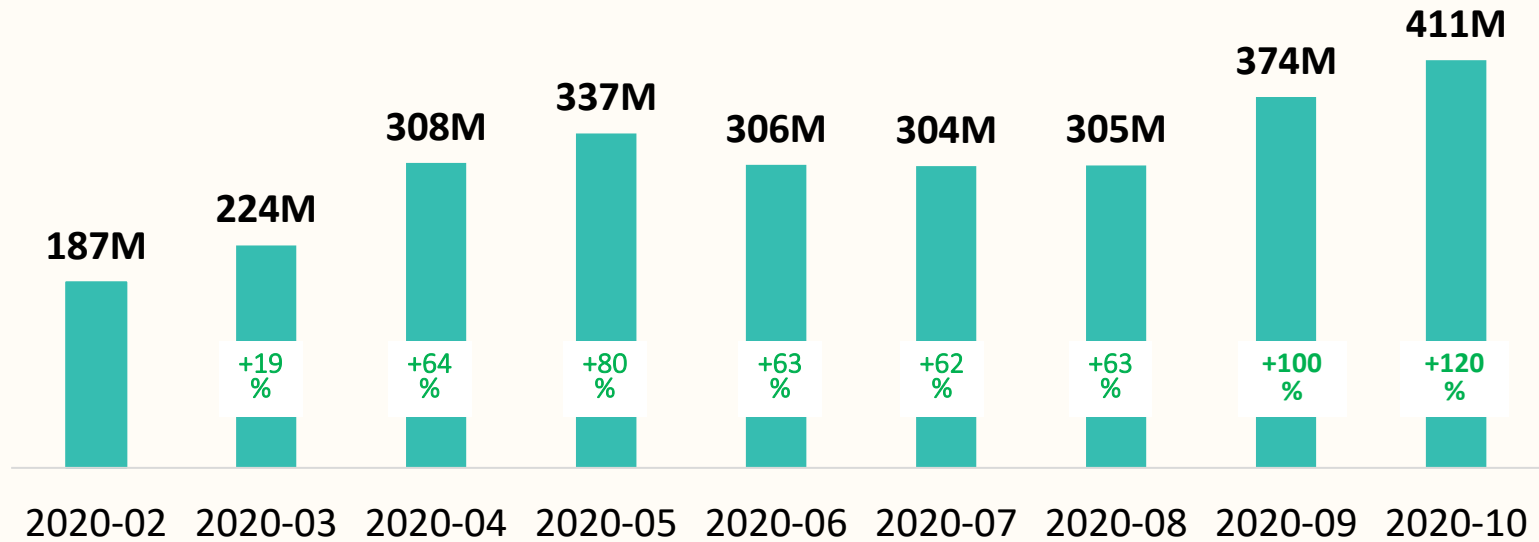
Оборот в нише Фин. грамотность

М = млн руб.



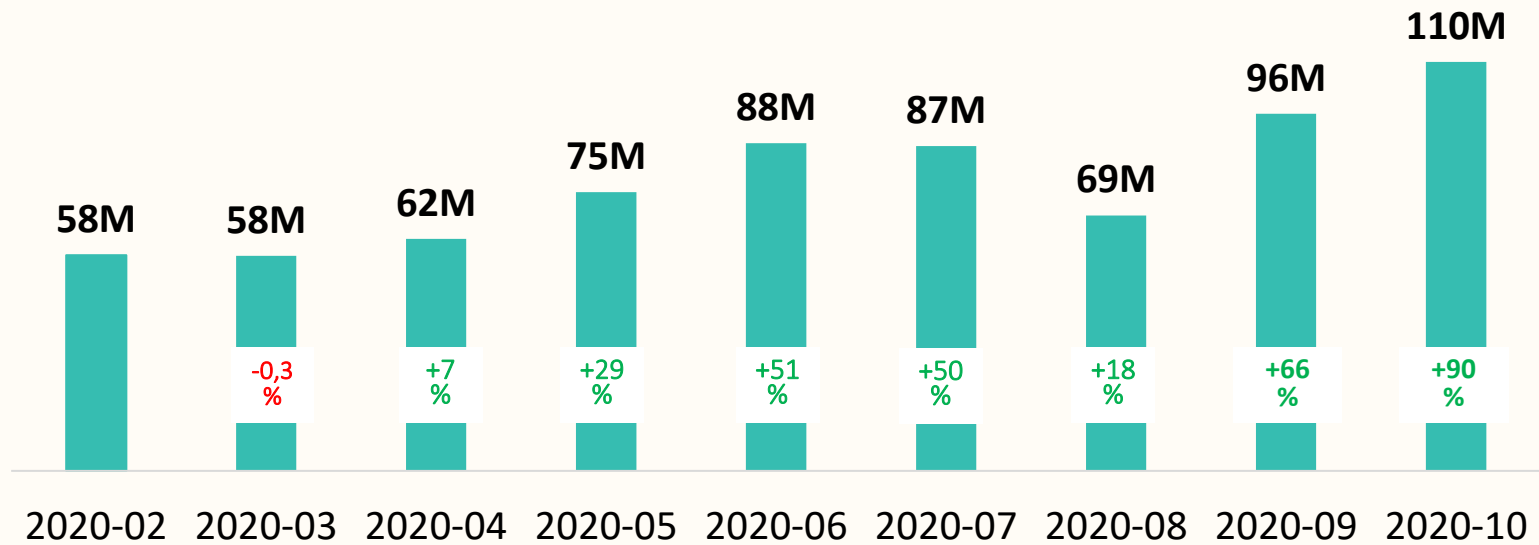
Оборот в нише Здоровье

М = млн руб.



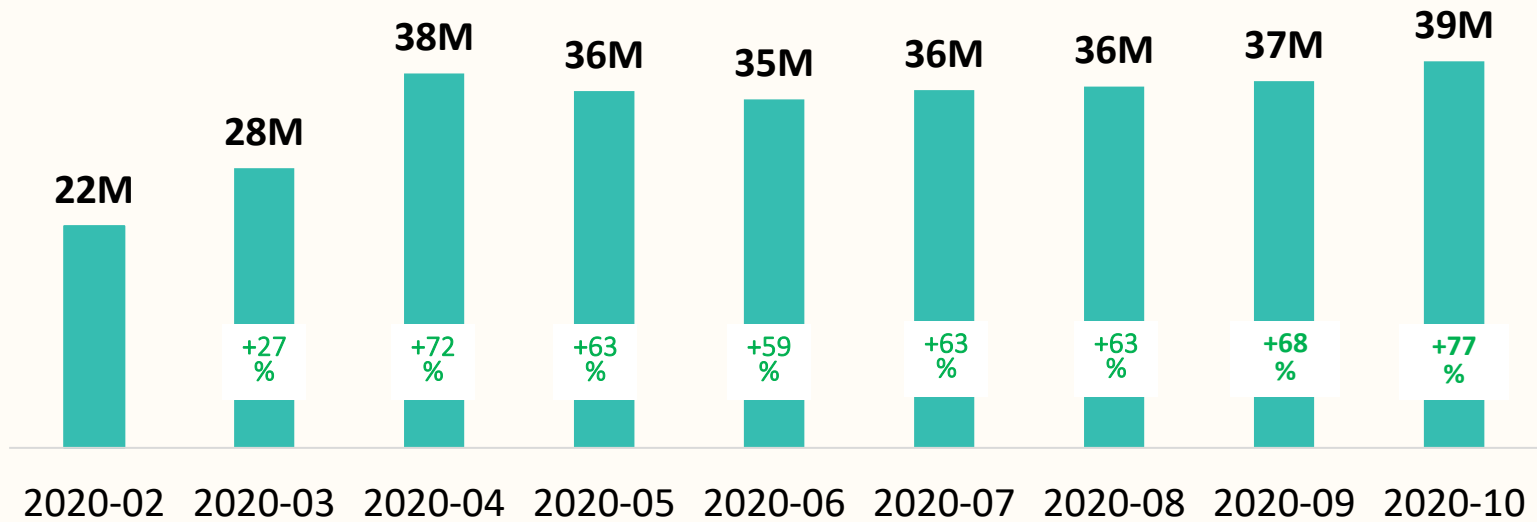
Оборот в нише Отношения

М = млн руб.



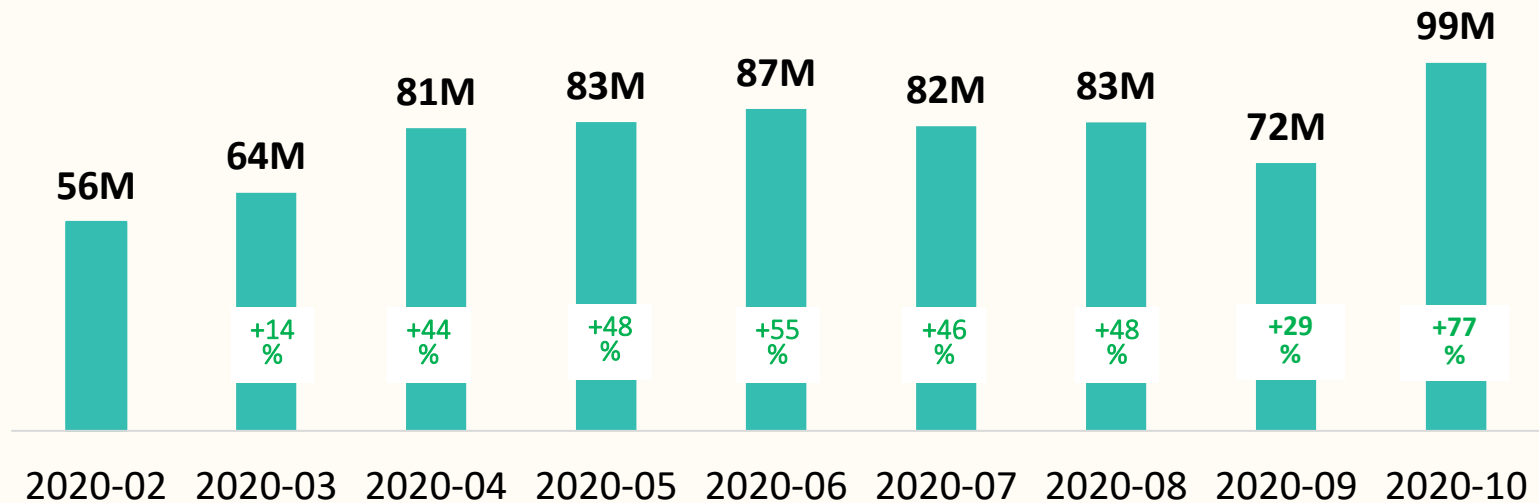
Оборот в нише Языки

М = млн руб.



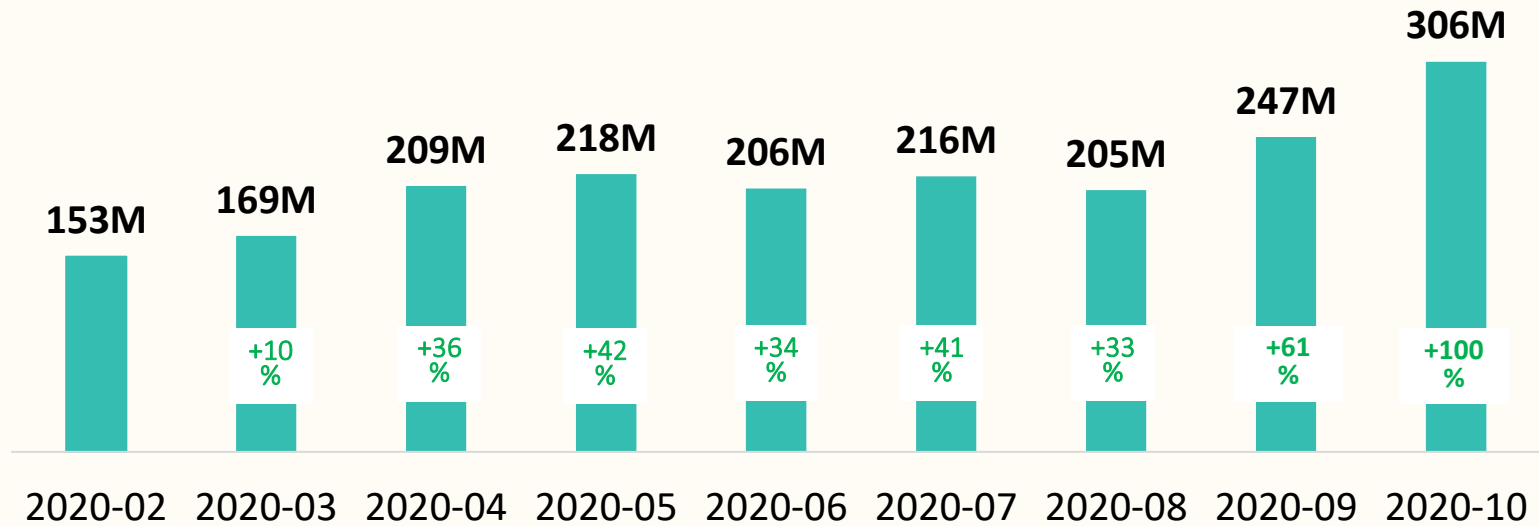
Оборот в нише Астрология

М = млн руб.

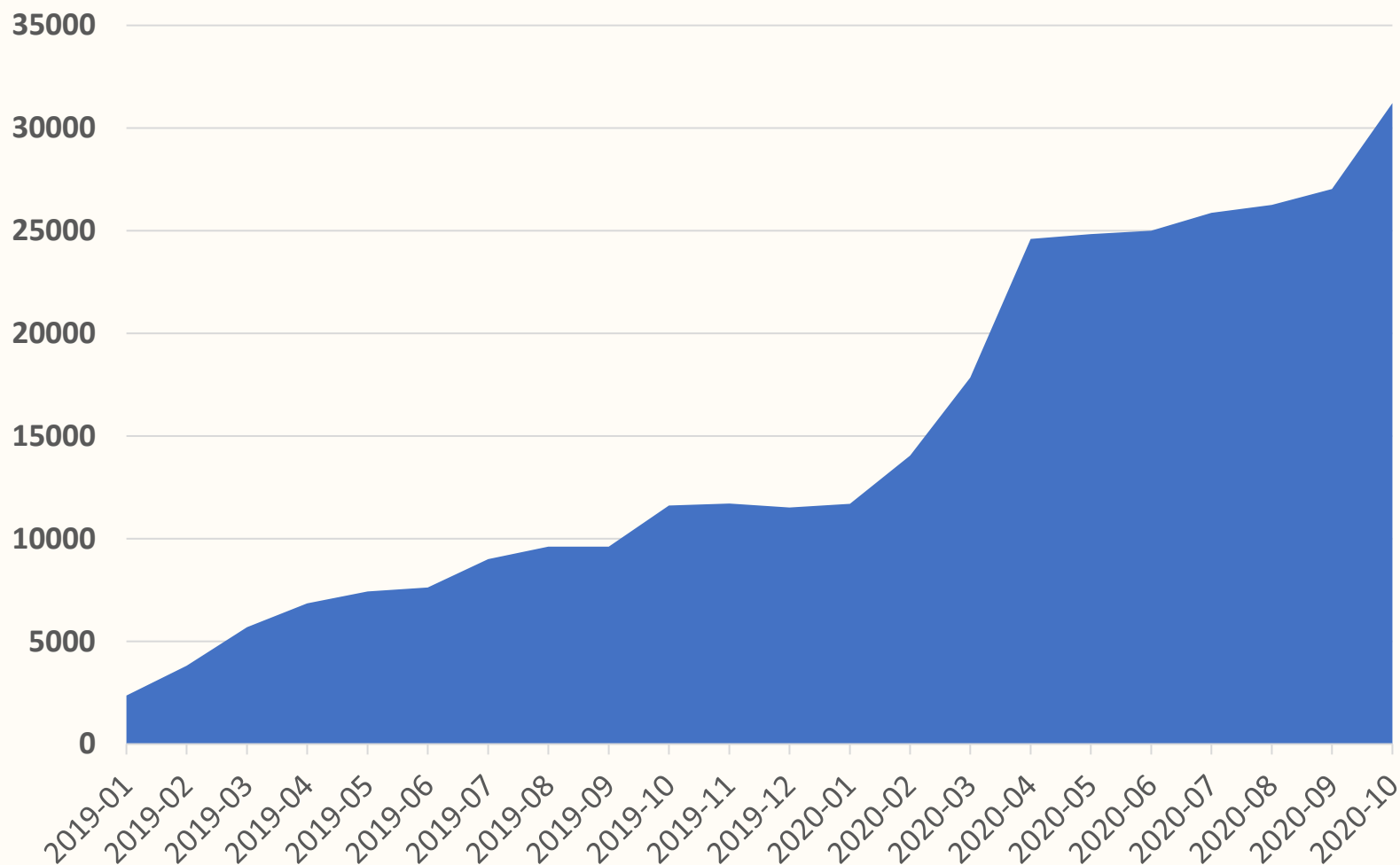


Оборот в нише Хобби

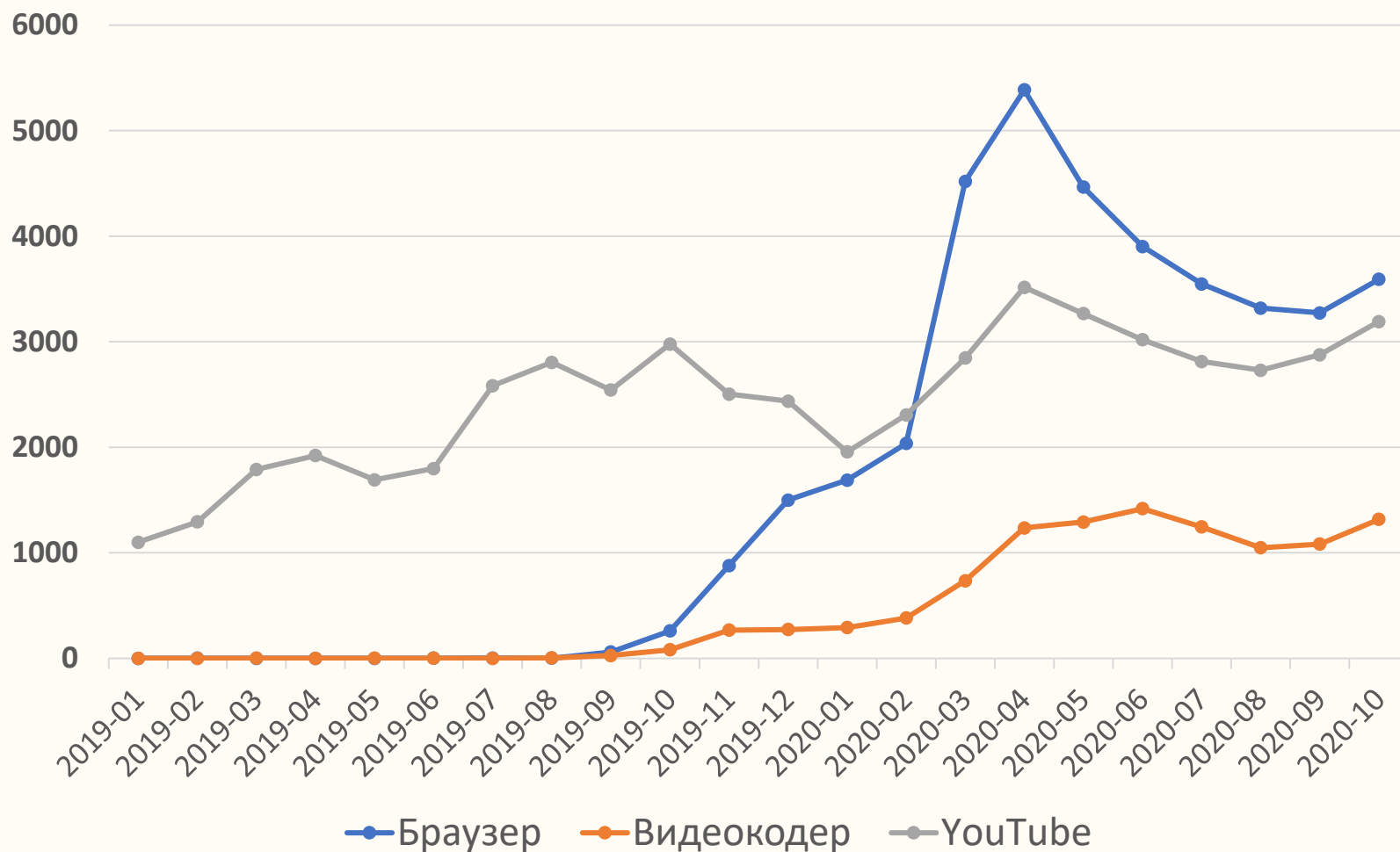
М = млн руб.



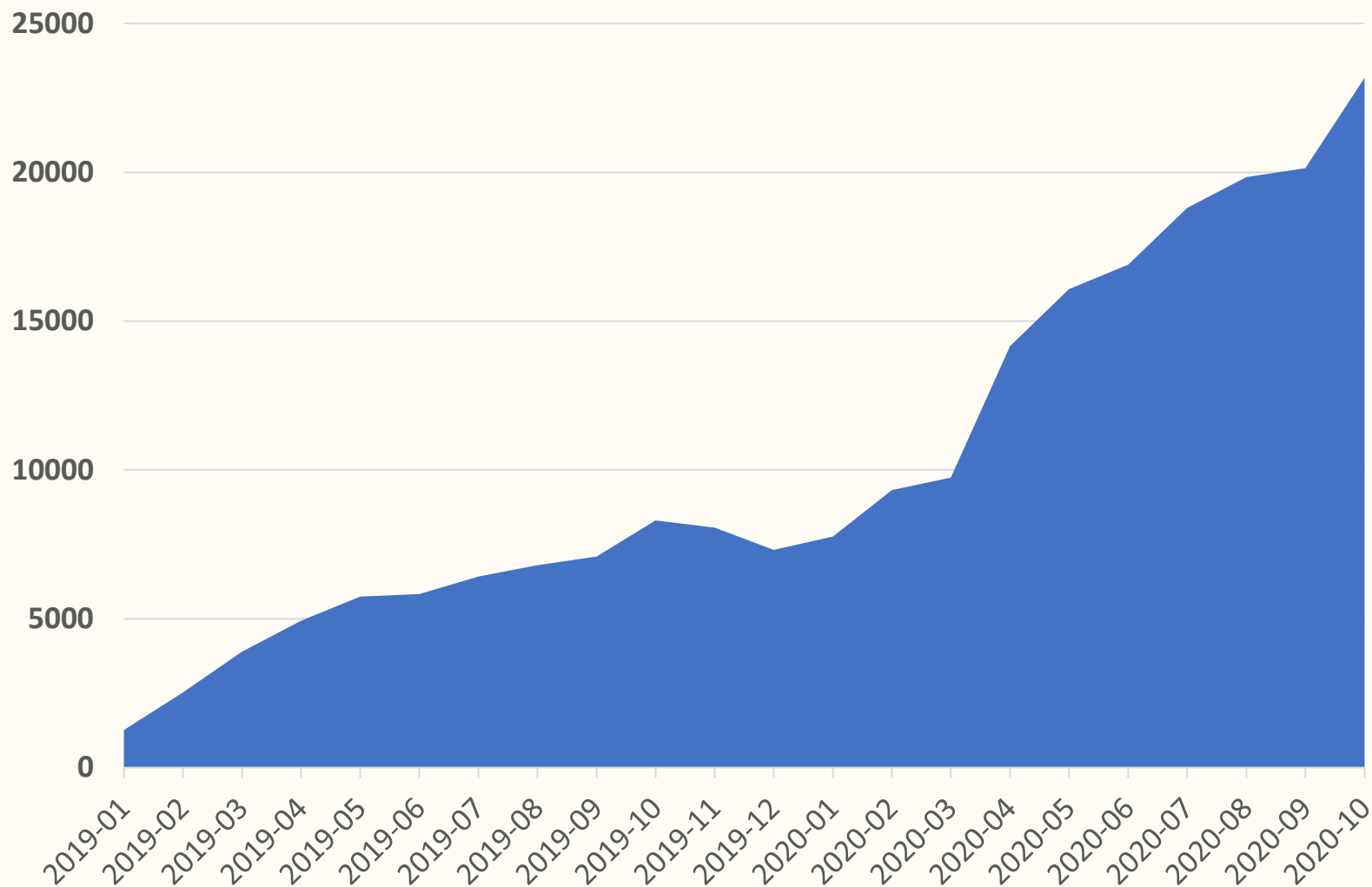
Общая статистика по вебинарам и автовебинарам



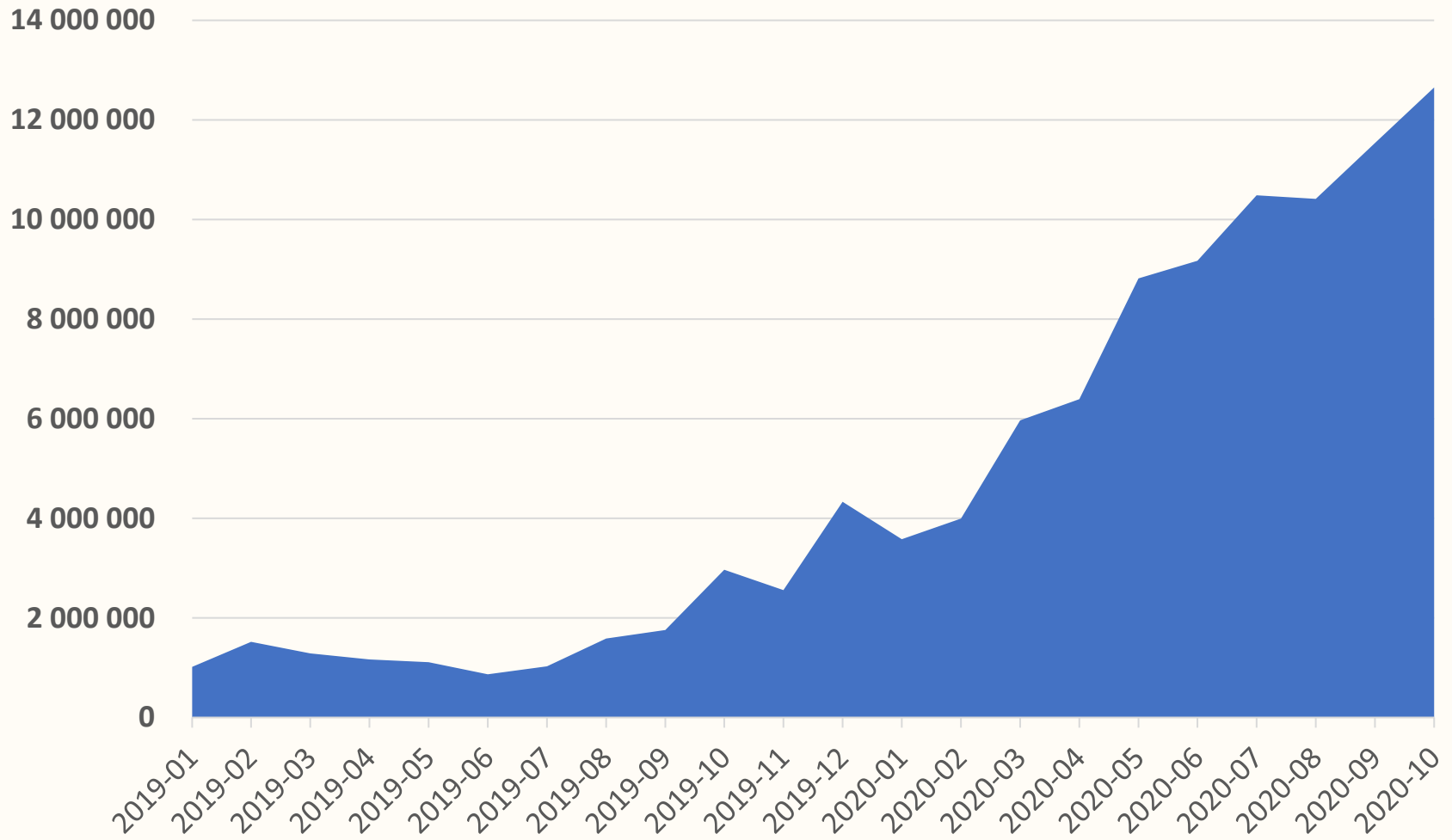
Статистика по прямым трансляциям



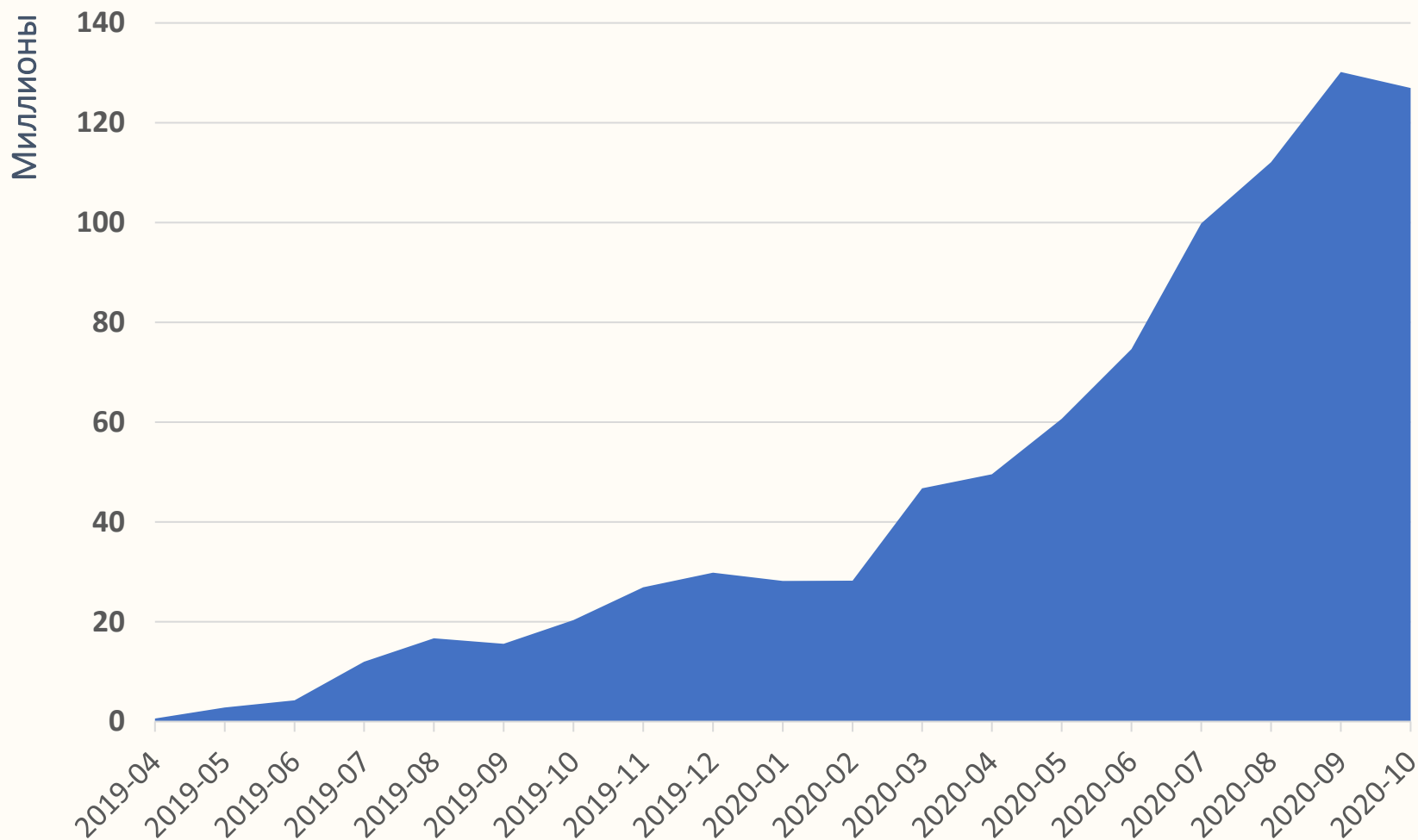
Статистика по автовебинарам



Статистика рассылок VK



Статистика push-рассылок Chatium



Планы развития

- Дополнительный провайдер телефонии (задарма)
- Оплата прямо на странице вебинара (без ухода с трансляции)
- Учет меток при подписке через мессенджер
- Обработчики форм при регистрации через мессенджер
- Автоматический показ формы продажи при просмотре видео до определенного момента (и запрет перемотки видео)
- Тестирование на лендинге с необходимостью зарегистрироваться, чтобы получить результат
- Новая интеграция с Кредитованием Тинькофф (будет автоматическая передача - сигнала об успешном подписании договора)
- Интеграции с платежными системами, которые предлагают удобные автоматизированные решения для Самозанятых

Планы развития

- Мессенджеры как основной канал регистрации и рассылок (нет необходимости спрашивать емейл) и
- «Основной мессенджер» пользователя (рассылка в «мессенджер» сама определяет кому в какой мессенджер отправлять)
- Современные гибкие Тестирования в уроках (для обучения) и на лендингах (для конверсии)
- Управляемая геймификация (кому, когда, и при каких условиях начислять баллы) и автоматизация наград (когда и за что выдавать дипломы, бейджики, доступы и т. п.).
- Инструменты для демонстрации достижений и мотивации других учеников.
- Визуальный редактор дипломов.
- Автовебинары как настоящие трансляции (а не как плеер с запретом перемотки видео; потому что современные браузеры показывают свои кнопки плей/пауза и перемотку, которые нельзя выключить)

Планы развития

- Автоматическая модерация.
- Редактор сценариев автовебинаров.
- Переработка модуля Трафик (точный учет — совпадает с ЯМетрикой, больше полезных отчетов)
- Партнерская программа прозрачная и управляемая (для возможности привлечения крупных арбитражников, которые выдвигают профессиональные требования)
- Интерфейс CRM на уровне современных стандартов (чтобы не было желания делать отдел продаж в AmoCRM)
- Дэшборды как гибкий построитель отчетов, показывающие любые данные (в т. ч. трафик) в удобных представлениях.
- Автоматизация распределения учеников по кураторам.
- Гибкие права доступа для сотрудников
- Удобное управление файлами в хранилище. Возможность находить и удалять ненужные файлы

Планы развития

- Улучшение инструментов проверки ответов для школ, где много кураторов с разными функциями.
- Проверка ответов через мессенджер.
- Гибкое расписание для всех/потоков/отдельных учеников.
- Разное расписание для разных покупателей.
- Ручной контроль доступов к урокам при необходимости.
- Обратная связь и оценка качества обучения или работы кураторов от учеников
- Вебинары-конференции в уроках (взаимодействие учителя с учениками, обмен файлами, доска для рисования)
- Гибкие права доступа для сотрудников
- Удобное управление файлами в хранилище. Возможность находить и удалять ненужные файлы
- Маркетплейс

GLOBAL EDTECH CONFERENCE

Спасибо за внимание!

Сергей Михайлов



[@serjikk82](https://t.me/serjikk82)

GETCOURSE