

18 ВЫПУСК. ДЕКАБРЬ 2023

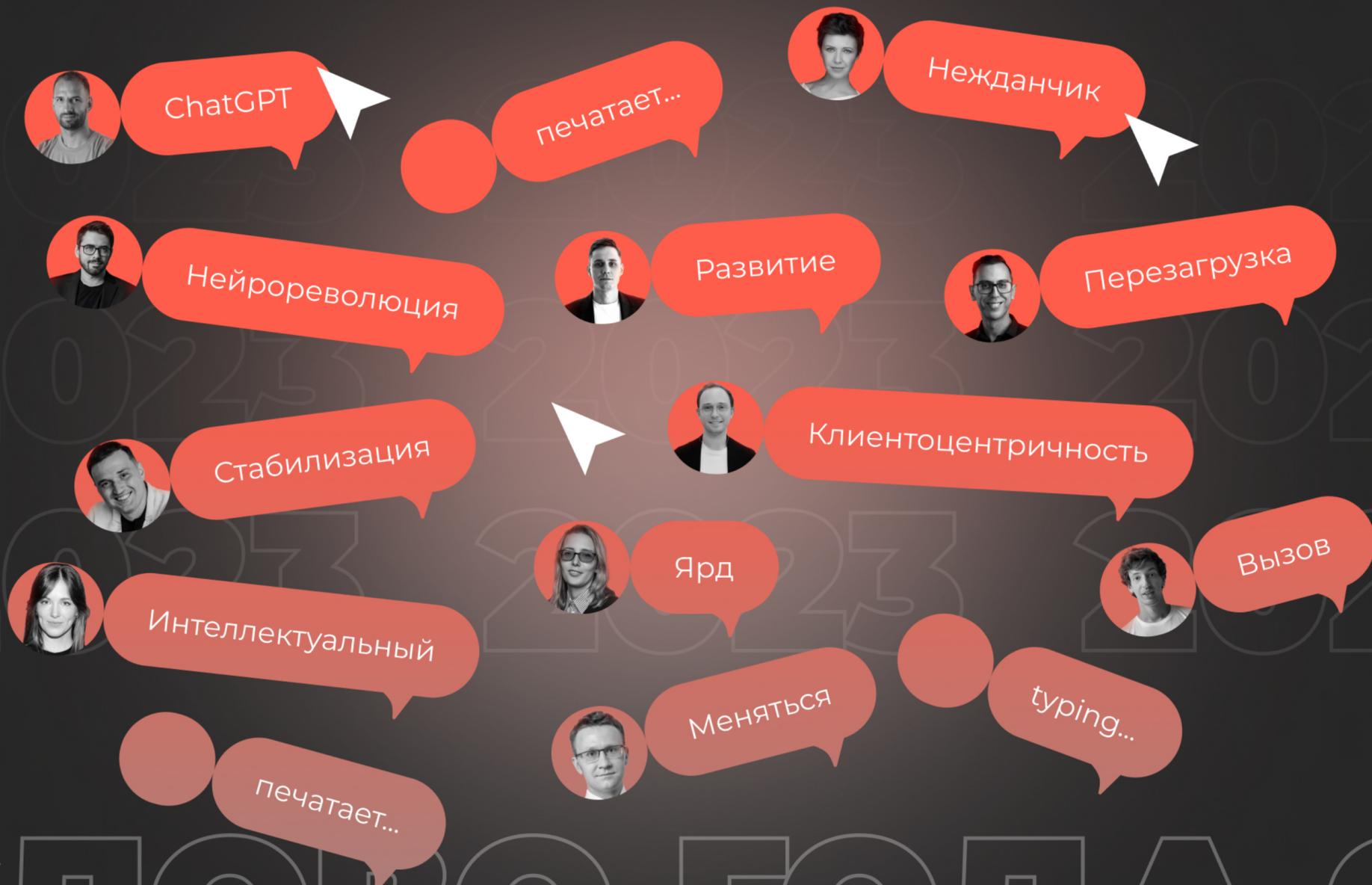
SPEKTR
ED.PARTNERS

SPEKTR + ED.PARTNERS

EDTECH

ДАЙДЖЕСТ

Главные тренды, новости и аналитика
сегмента ДПО



СЛОВО ГОДА

2023 год — одним словом от edtech-компаний и экспертов

О продукте

Дайджест окажется полезен компаниям сегмента ДПО, бизнес-образования и другим участникам edtech-рынка. Каждый месяц мы освещаем главное, что происходит в дополнительном профессиональном образовании (онлайн-курсы) в России и в мире: тренды и новости, мнения участников рынка, аналитику маркетинговой активности российских компаний.

Дайджест призван экономить время топ-менеджеров. В нем собраны данные из десятков источников, в том числе неочевидных и платных, и отфильтрована только та информация, на основе которой можно принимать управленческие решения.

Основная аудитория:



Топ-менеджмент в edtech



Команды маркетинга и роста в edtech



Продуктовые команды в edtech

Ценность для основной аудитории:

— отслеживать активность конкурентов и изменения ландшафта рынка

— реагировать на угрозы и возможности рынка: в краткосрочной и долгосрочной перспективе

— адаптировать продукты под глобальные тренды

— вдохновляться лучшими мировыми и российскими практиками

— экономить время на поиск информации, на основе которой принимаются управленческие решения

Работу над дайджестом ведут две команды:

▶ СПЕКТР

Spektr — аналитическое агентство, которое занимается исследованиями и мониторингом рынка, трендов и конкурентного ландшафта.



weare@spektr.team



www.spektr.team

ed.partners

Ed.Partners — маркетинговое агентство, сосредоточенное на edtech-рынке. Сегодня мы предлагаем три услуги: CPA-маркетинг, Influence-маркетинг и маркетинговый консалтинг.



welcome@ed.partners



www.ed.partners

КОНТЕНТ

ВЫПУСКА

05

ЧТО ПРОИЗОШЛО

- 05** Билайн вкладывается в edtech, Ultimate Education продолжает M&A-стратегию, Skillbox открывает «Цифровой колледж»
- 07** Падение венчура в мировом edtech и наступающая «инвестзима» — как рынок закончил 2023 год

15

МНЕНИЯ

16

КЕЙСЫ

- 16** Как возможность купить онлайн-курсы в рассрочку увеличила средний чек на 66%: кейс школы Фоксфорд

09

ИССЛЕДОВАНИЯ И ЦИФРЫ

- 09** НИУ ВШЭ и Ultimate Education определили главные тренды российского образования в 2024 году
- 12** Кто учится на онлайн-бакалавриате: результаты исследования НИУ ВШЭ, Нетологии и Skillbox
- 14** Темп обучения студентов разных онлайн-курсов оказался почти одинаковым

18

ИТОГИ ГОДА

- 18** Перегрузка, развитие, вызов и нежданчик: как российские edtech-компании закончили 2023 год

СПЕКТР ПОМОГАЕТ EDTECH-КОМПАНИЯМ АНАЛИЗИРОВАТЬ РЫНОК, ТРЕНДЫ, ПОЛЬЗОВАТЕЛЕЙ И КОНКУРЕНТОВ

Какие бизнес-задачи помогают решать наши исследования?

 Выход на международные рынки

 Поиск точек роста
в существующих продуктах

 Запуск новых продуктов
и сервисов

 Целеполагание
и синхронизация команд

 Разработка маркетинговой,
продуктовой или бизнес-
стратегии

За 4 года мы провели более **200** исследований для лидеров рынка. Среди наших клиентов — Сбер, Яндекс, Ростелеком, Авито, VK, X5 Group и другие крупнейшие компании России.

Напишите нам,
и мы обсудим
вашу задачу ❤️

t.me/@aemakarenkova

weare@spektr.team

ED.PARTNERS

1
запуск канала
CPA-маркетинга
с нуля или
эффективное
усиление
канала

2
1500
веб-мастеров
и более 30
CPA-сетей

3
рост выручки
с CPA-канала
в среднем
30-50%
от квартала
к кварталу

4
ROMI в 2-5 раза
выше
остальных
каналов
маркетинга

5
РФ, СНГ и
международные
рынки

Предложение
и контакты

ed.partners/cpa

Ed.Partners запускает CPA-маркетинг* для онлайн-школ

* CPA-маркетинг — канал, в котором вы платите только за продажи или качественные лиды

ЧТО ПРОИЗОШЛО

18 ВЫПУСК. ДЕКАБРЬ 2023

КЛЮЧЕВЫЕ ХАЙЛАЙТЫ

Ultimate Education довел свою долю в «Психодемии» и MAED до 100%, став единственным владельцем проектов

Skillbox запланировал запуск проекта в сегменте среднего профобразования — «Цифровой колледж»

В 2023 году инвесторы вложили в мировой edtech \$3 млрд — на 72% меньше, чем годом ранее. За год ни одна сделка не оказалась выше \$100 млн

В РОССИЙСКОМ EDTECH

БИЛАЙН ВКЛАДЫВАЕТСЯ В EDTECH, ULTIMATE EDUCATION ПРОДОЛЖАЕТ M&A-СТРАТЕГИЮ, SKILLBOX ОТКРЫВАЕТ «ЦИФРОВОЙ КОЛЛЕДЖ»

Структура оператора связи Вымпелком, специализирующаяся на венчурных инвестициях, снова вложилась в edtech-проект. Компания Хайв **купила 16,4% доли сервиса онлайн-подготовки к государственным экзаменам «Новая школа»**. В феврале 2023 года сооснователь компании Тимур Сафин сообщил, что компания привлекла ₽67 млн. Приобретение доли в «Новой школе» — второе вложение в edtech-продукт для Хайв. В ноябре компания объявила о покупке 12% в платформе корпоративного обучения Kampus.

Интерес к приобретению другого образовательного продукта проявила «дочка» онлайн-платформы Учи.ру (принадлежит VK). Компания **Учи.Ру Плюс подала в ФАС ходатайство о покупке 100% в компании МК Рашмор**, управляющей сетью школ английского языка и программирования UFirst. **Служба согласовала сделку**. Глава АФИ Капитал Алексей Гориславец считает, что ее сумма может составить ₽100–150 млн.

Свою M&A-стратегию продолжает и образовательный холдинг Ultimate Education. Холдинг продолжает усиливаться как за счет поиска новых активов, так и за счет увеличения в тех проектах, где миноритарные доли сохраняли другие акционеры, включая как основателей школ так и ранний топ-менеджмент, который входил в число соучредителей. В конце 2023 года UE стал **единственным владельцем** двух своих проектов — **школы психологических профессий «Психодемия» и школы маркетинга MAED**. Сейчас контуре UE три школы со 100%-ным владением: Bang Bang Education, «Психодемия» и MAED.

В 2023 году в школах Ultimate Education было запущено 56 новых продуктов по всем направлениям. Так, **школа дизайна и технологий Bang Bang Education запустила направление IT**. Первой в линейке курсов стала программа по продакт-менеджменту. В конце года школа также запустила курсы по Python-разработке и тестированию.

На протяжении **восьми лет** Bang Bang Education специализировалась на дизайне. Запуск IT-направления назвали стратегическим шагом, который усилит позиции компании в ДПО и поспособствует развитию сообщества школы: в нем теперь смогут встретиться специалисты в сфере дизайна и IT, которым предстоит работать вместе над проектами.

Курс в сторону не только IT, но и среднего профессионального образования держит Skillbox. В 2024 году образовательная платформа при поддержке Минцифры **откроет «Цифровой колледж»**. Общий объем инвестиций в проект составит около ₽150 млн.

В 2024 году в «Цифровом колледже» запустят два основных направления: «Графический дизайн» и «Программирование». Обучение будет полностью дистанционным, длительностью от двух до четырех лет.

Эксперты и новаторы рынка онлайн-образования проводят **анонимное исследование** бизнес-процессов компаний, работающих в edtech-сегменте. Его цель — создать прозрачный и понятный источник информации о процессах в сфере ДПО для всего рынка. На все вопросы в анкете потребуется около 20 минут. Участники получают результаты исследования, которые помогут выстроить процессы в маркетинге и продажах.

Исследование дает возможность всем, кто хочет начать продавать онлайн-курсы или уже продает, делать это системно, честно и открыто с клиентом, выстраивая образование на результат без ущерба для себя и своего дела. Аудитория исследования — собственники онлайн-школ, продюсеры, эксперты, руководители и все, кто занимается ростом бизнеса в онлайн.

Российские медиа продолжают обзаводиться собственными образовательными продуктами (громкой сделкой между медиа и edtech-компанией в 2023 году стала покупка ProductStar медиахолдингом РБК). Интернет-издание Лайфхакер совместно с IT-компанией Кеды профессора **запустило образовательный проект «Курсы»**. Основан он на технологии «Цифровая витрина курсов». Сейчас на платформе — более 9,5 тыс. курсов от различных онлайн-школ и вузов. Четверть из них можно изучать бесплатно.



В МИРОВОМ EDTECH

ПАДЕНИЕ ВЕНЧУРА В МИРОВОМ EDTECH И НАСТУПАЮЩАЯ «ИНВЕСТЗИМА» — КАК РЫНОК ЗАКОНЧИЛ 2023 ГОД

Объем венчурных инвестиций в мировой edtech-рынок в 2023 году составил \$3 млрд, подсчитали в HolonIQ. Это **на 72% меньше, чем годом ранее**. Половину финансирования обеспечили компании из Северной Америки, в то время как игроки из Индии и Китая испытали значительное сокращение инвестиций.

Наихудший инвестрезультат показал IV квартал 2023 года — \$550 млн против \$3 млрд за тот же период в 2022 году. В HolonIQ отметили, что **это самый низкий показатель за последние 10 лет**. В целом за год ни одна сделка венчурного капитала в мировом edtech-рынке **не превысила \$100 млн**. В рамках M&A компании закрыли 421 сделку на общую сумму \$7 млрд.

Причиной заставить инвесторов сделать паузу аналитики называют растущую инфляцию, ужесточение денежно-кредитной политики, экономическую неопределенность и глобальную нестабильность. По данным Crunchbase, в 2023 году на рынках edtech и Future of Work **во всем мире закрыли около 950 сделок**, что на 60 больше, чем в 2022 году.

Однако картина совсем иная, если смотреть на собранную сумму. За год стартапы привлекли только \$5,7 млрд, что **на \$4,8 млрд меньше, чем в 2022 году**.

Эксперты считают, что в 2024 году спад инвестактивности на мировом edtech-рынке продолжится. По мнению педагога и предпринимателя Бена Корнелла, такого рода **«зима» будет продолжительной**, финансирование будут привлекать образовательные компании, занимающиеся ИИ. Корнелл считает, что на основном рынке будет множество слияний и поглощений.

Продакт-менеджер и консультант в edtech Алекс Сарлин уверен, что **объем инвестиций в edtech-компании в 2024 году вырастет**, но окажется меньше, чем в 2021 и 2022 годах.

По прогнозу Корнелла, в 2024 году на мировой рынок выйдет стартап-«единорог» из Латинской Америки, вероятно, из Бразилии или Мексики. Сарлин предполагает, что в Азии станет больше микрокомпаний, работающих в edtech-сфере. Многие процессы они будут отдавать ИИ. Появляться они будут сперва в Сингапуре, Южной Корее и Индонезии.



В ЗАПУСКАХ КУРСОВ

Skillbox и Газпромбанк.Тех запустили совместный курс «Профессия Фронтенд-разработчик». Рекомендованная длительность обучения — 9 месяцев. Программа включает изучение веб-верстки, JavaScript, TypeScript, фреймворков React.js или Vue.js. Студенты научатся верстать сайты на языках HTML и CSS и настраивать взаимодействие с сервером с помощью JavaScript. Выпускники оформят 9 кейсов в портфолио на GitHub. Лучшие студенты получают возможность пройти стажировку в Газпромбанк.Тех. Полная стоимость курса — ₽138 тыс.

Нетология вместе с ПФК ЦСКА запустили курс по спортивному менеджменту и маркетингу. В течение шести месяцев студенты будут изучать спортивную индустрию с акцентом на футболе, разрабатывать стратегии для организации и продвижения в digital, а также создавать контент-планы и заниматься финансовым планированием. Стоимость — ₽165 тыс.

XYZ School (входит в Ultimate Education) перезапустила курс «Game Design» — в нем дополнили программу, добавив новые домашние задания и увеличив общую продолжительность на полтора месяца, до пяти с половиной месяцев. За время обучения студент научится создавать собственные прототипы на Blueprints, взаимодействовать со смежными командами и отточит навыки разработки документации. Стоимость обучения — ₽72,3 тыс.

18 ВЫПУСК. ДЕКАБРЬ 2023

ИССЛЕДОВАНИЯ И ЦИФРЫ

КЛЮЧЕВЫЕ ХАЙЛАЙТЫ

Среди трех главных трендов российского образования — мультимодальная педагогика, взаимопроникновение учебных сред и обучение через вызов

Чаще всего студент онлайн-бакалавриата младше 20 лет, совмещает учебу с работой в IT и стремится к карьерному росту

НИУ ВШЭ И ULTIMATE EDUCATION ОПРЕДЕЛИЛИ ГЛАВНЫЕ ТРЕНДЫ РОССИЙСКОГО ОБРАЗОВАНИЯ В 2024 ГОДУ

ИСТОЧНИК



Лаборатория инноваций в образовании НИУ ВШЭ и образовательный холдинг Ultimate Education в совместном исследовании выяснили, насколько актуальны общемировые тренды для отечественного рынка. Каждый из них оценили более 750 респондентов — инноваторов образования и студентов онлайн-школ более чем из 60 регионов России, а также 25 экспертов образовательной сферы.

В исследовании приняли участие эксперты из НИУ ВШЭ, Ultimate Education (Bang Bang Education, «Психодемия», Академия маркетинга MAED, Fashion Factory, Moscow Digital School, XYZ), Skillbox, «Яндекс.Практикум», VK, «СберУниверситет», Dsight, «Нетология», SkyEng, «Фоксфорд», «Хекслет», «Я тебя слышу», «Лекториум», Северо-Восточного федерального университета имени М.К.Аммосова, департамента образования Москвы, школы «Покровский квартал» и АНО «Цифровая экономика».

По результатам опросов и интервью тренды проранжировали от наиболее к наименее популярным.

1. Мультимодальная педагогика

Если в традиционном образовательном процессе чаще всего используют текстовый формат предоставления информации, то мультимодальная педагогика ориентируется на использование в коммуникации слов, изображений, звуков, жестов и вспомогательных материалов. Ее задача — сделать обучение более увлекательным, доступным и инклюзивным.

По мнению экспертов, материал только в текстовом или аудиальном виде ограничивает возможности для обучения. Если в контенте есть инфографики, иллюстрации, в том числе мемы, видео- и аудиоформаты, тема изучается глубже и качественнее. Такой формат подачи информации использует VR-симулятор с ИИ [NOE-VR](#), химические игры с элементами [3D Education Kids](#) и онлайн-инструмент для создания квестов [Joyteka](#).

2. Взаимопроникновение учебных сред

Этот тренд предполагает сопряжение разных технологий и педагогических методов для создания более эффективной образовательной среды. Методологи и преподаватели при этом ориентированы на то, чтобы устранить однообразие и монотонность в учебе, а также создают условия, чтобы студенты могли сменить вид деятельности. За счет этого студенты начинают учиться не только в офлайн-, но и в онлайн-пространстве.

Новые форматы обучения в России сейчас предлагают, в частности, платформы виртуальных классов [Matrix Engineering Group](#) и проект по разработке и созданию образовательных пространств [EduDesign](#).

3. Обучение через вызов

Данный образовательный формат способствует развитию критического мышления у обучающегося. Если при проблемно-ориентированном обучении студенту сразу предоставляют готовую проблему для решения, то в обучении через вызов он изучает целую область и сам находит в ней проблему. Данный формат подразумевает как междисциплинарное сотрудничество, так и понимание ряда особенностей среди людей.

Подобная механика помогает лучше усвоить материал и развить «мягкие» навыки. В России ее используют, в том числе система кейс-чемпионатов [Changellenge](#), кейс-чемпионат по предпринимательству [MIR](#) и полигон креативного мышления для детей [«Нооген»](#).

4. Педагогика отношений

В фокусе педагогики отношений — продуктивное взаимодействие каждого участника образовательного процесса. Не только самих студентов и педагогов, но и родителей, психологов и сторонних специалистов.

Этот тренд подчеркивает значимость наставника и ментора, с которым у студентов складываются доверительные отношения. Педагогика отношений прослеживается в платформе для учителей и учеников [«Сферум»](#) и проекте [«Школа — центр социума»](#), направленный на развитие школьных сообществ.

5. Предпринимательское образование

Оно помогает развить такие важные актуальные навыки, как критическое мышление, умение решать проблемы, любознательность, навык работы в команде, гибкость и готовность к риску. Работодатели сегодня ждут этих качеств не только от будущих предпринимателей, но и от самих сотрудников. Исполнительность как качество ушло на второй план, вместо нее — инициативность и лидерство. Эксперты считают, что навыки управления и развития бизнеса — «метаскиллы», на которые растет спрос.

Эти качества важно развивать со школы или детского сада. Так, [Kids MBA](#) развивает навыки предпринимательства у детей и подростков, [онлайн-школа бизнеса «Настоящее»](#) учит школьников от 9 до 17 лет построению карьеры и финансовой грамотности.

6. Педагогика заботы в опосредованной цифровыми технологиями среде

Внимание к ментальному здоровью студентов прямо влияет на их вовлеченность в обучение и то, насколько эффективно они усваивают информацию. В фокусе педагогики заботы — эмпатия и поддержка учащихся. Задача педагога при этом — установить доверительный контакт с обучающимся и стимулировать общение внутри комьюнити. Преподаватели также могут лучше узнавать учащихся, сопереживать им и поощрять их усилия.

Например, в онлайн-школе [Eco Family School](#) есть перерывы и неформальное общение с детьми. Большое внимание созданию комфортной среды уделяют в онлайн-школе психологических профессий [Психодемия](#).

7. Педагогика с использованием генеративного ИИ

Один из самых ярких технологических трендов в 2023 году. Ведущие российские edtech-компании активно внедряют генеративный ИИ в образовательный процесс. Эксперты считают, что в будущем эта технология в образовании будет применяться чаще.

Как правило, генеративный ИИ помогает онлайн-школам создавать презентации, чат-боты, кратко излагать статьи и генерировать изображения. Он также может играть роль персонального репетитора или тренера, поддерживая студентов. Учителей ИИ не заменит, но может взять на себя многие рутинные задачи. В России его уже использует Skyeng в боте-симуляторе ситуаций [Keshu](#) — для редактирования текстов, составления формальных документов и написания макросов и скриптов.

8. Сближение контекстов обучения и обучающегося

Речь об адаптации учебных материалов под культуру, контекст и опыт студентов. Это позволяет им лучше понимать и применять новый материал — они видят его связь с реальностью. Для этого в материалы добавляют локальные истории и знания.

Инноваторы и студенты не отмечают этот тренд как ведущий, однако, как отмечают эксперты, адаптация материалов под культурный бэкграунд и интересы учащихся повышает их вовлеченность в обучение. Этот аспект становится важным для детей из семей мигрантов.

Тренд прослеживается, например, в инклюзивном комиксе [«Команда С.Л.У.Х»](#), иллюстрированной книге сказок [«Буквы в зазеркалье»](#) и [«Билим»](#), проекте, основанном для содействия мигрантам в адаптации и обучении русскому языку.

9. Подкасты как педагогическая технология

Как правило, образовательные подкасты предпочитает слушать молодежь до 35 лет. Некоторые эксперты признают, что у аудиоформата есть потенциал в обучении, еще больший потенциал они находят в видеоподкастах. Другие же отрицают целесообразность этого формата. Подкасты в образовании могут дополнять другие виды подачи контента, например, в рамках тренда мультимодальной педагогики.

Среди примеров образовательных подкастов — «Страдающее Средневековье», «План Б» и «Петя и СберКот».

10. Метавселенные для образования

Ранее метавселенные в образовании использовали в специфических областях, например, в STEM, где они помогали моделировать системы и проводить эксперименты. Сила метавселенных — в виртуальных 3D-мирах и цифровых аватарах, которые повышают эффективность дистанционного обучения и снижают затраты. Например, их используют студенты медицинских направлений для практики на виртуальных телах.

В России метавселенные использует, в том числе Яндекс Маркет в своем «Школьном квесте», образовательном проекте в Roblox, школа инноваций и креативного мышления ИКРА и «Школьная метавселенная», социальная онлайн-платформа, где проводят уроки для детей.

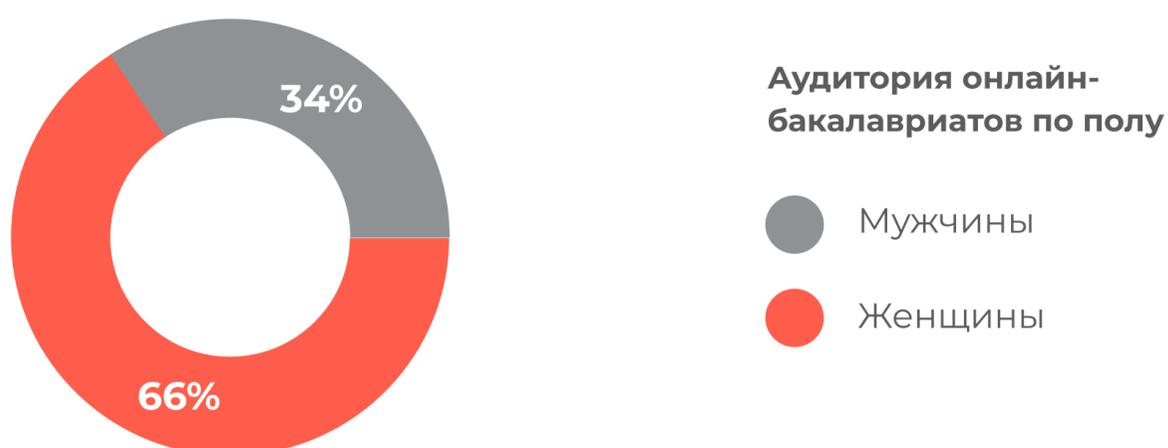
КТО УЧИТСЯ НА ОНЛАЙН-БАКАЛАВРИАТЕ: РЕЗУЛЬТАТЫ ИССЛЕДОВАНИЯ НИУ ВШЭ, НЕТОЛОГИИ И SKILLBOX

ИСТОЧНИК



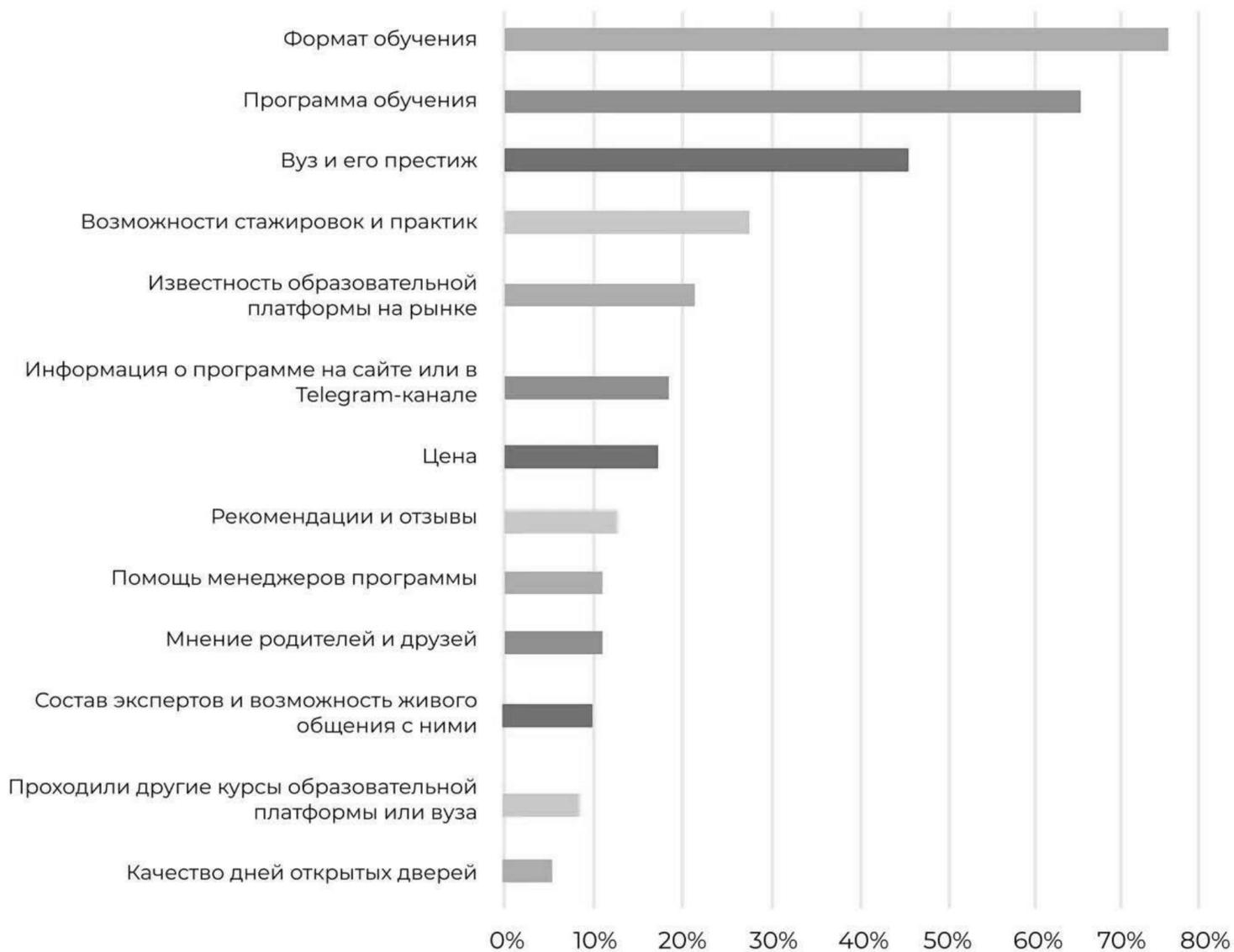
В 2023–2024 учебном году онлайн-бакалавриаты составляют около 16% от общего числа дистанционных программ. НИУ ВШЭ, Нетология и Skillbox провели опрос среди 176 первокурсников дистанционного онлайн-бакалавриата, чтобы составить портрет типичного студента.

В основном аудитория онлайн-бакалавров мужская — с 2/3 студентов-мужчин. Студенты распределены географически: 38% находятся в Москве и области, 13% — в Санкт-Петербурге и Ленинградской области, 43% — в других российских регионах, а 6% — за рубежом.



Студентам онлайн-бакалавриата от 17 до 46 лет, но большая часть их них — младше 20 лет. 53% поступили после школы, 34% — после колледжа, а у 13% уже есть законченное высшее образование. 57% студентов работают параллельно, чаще всего в сфере IT.

Выбор онлайн-бакалавриата часто определяется самими студентами (61% случаев), при этом 31% советуются с семьей, а 12% — с друзьями. Учащиеся выбирают программу, исходя из своих интересов и карьерных целей: 69% студентов предпочитают практические задания, а 58% заинтересованы в нетворкинге



Критерии выбора онлайн-бакалавриата

Чаще всего типичный студент на программе онлайн-бакалавриата — это молодой мужчина младше 20 лет из России, поступивший в вуз сразу после школы. Он совмещает учебу с работой в сфере IT и стремится к получению новых знаний и карьерному росту.



ТЕМП ОБУЧЕНИЯ СТУДЕНТОВ РАЗНЫХ ОНЛАЙН-КУРСОВ ОКАЗАЛСЯ ПОЧТИ ОДИНАКОВЫМ

Ученые университета Карнеги–Меллона проанализировали результаты 12 онлайн-курсов различных тематик и выяснили, что темп обучения разных студентов практически не различается.

Исследование включало анализ 27 наборов данных, включающих более чем 1,3 млн наблюдений за успеваемостью 6,9 тыс. учащихся, а также курсы по математике, естественным наукам, языкам, где применялись различные образовательные технологии, включая обучающие игры и цифровые тьюторы.

Результаты

● Уровень успеваемости в начале курса

В среднем учащиеся начинали с 65% правильных ответов, но показатели варьировались от 55 до 75%.

● Требуемое количество практики

Для достижения уровня мастерства (80% правильных ответов) в среднем требовалось около семи повторений задач

● Скорость обучения

Различия в скорости обучения были минимальны, даже на языковых курсах.

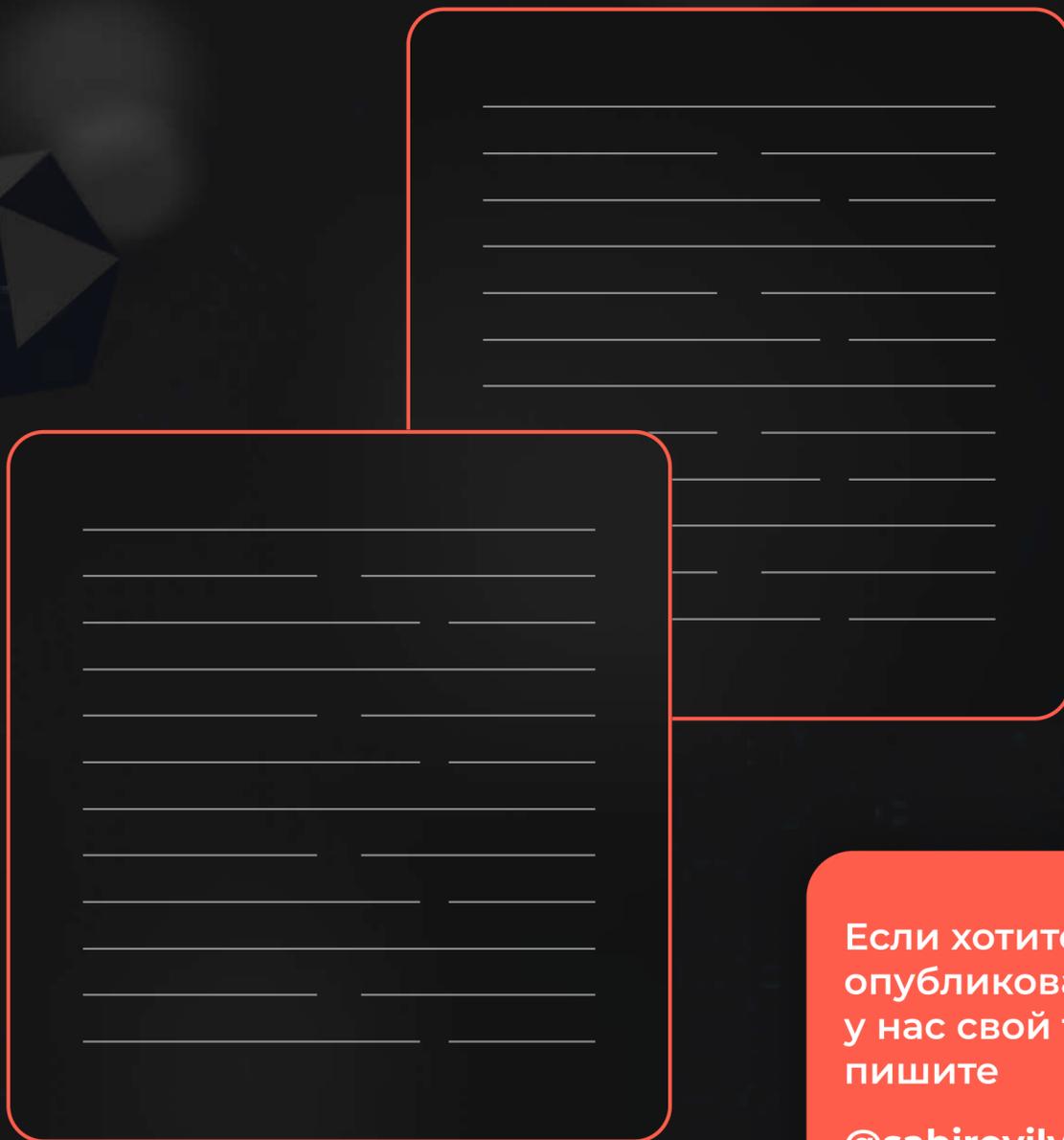
Выводы

Студенты, у которых на момент начала обучения уровень знаний выше, быстрее достигают мастерства. Тем, кто начинает с меньшим уровнем знаний, нужно больше практики для закрепления материала. Студент практически с любым уровнем подготовки и предрасположенностью к обучению может, если приложит усилия, достичь успеха в прохождении онлайн-курса.

МНЕНИЯ

ПРИСЫЛАЙТЕ ВАШИ ТЕКСТЫ

18 ВЫПУСК. ДЕКАБРЬ 2023



Two large, rounded rectangular boxes with horizontal lines, intended for readers to submit their text. The boxes are outlined in a light orange color and are set against a dark background with abstract, colorful light trails.

Если хотите
опубликовать
у нас свой текст,
пишите

@sabirovilya
@tempieto

КЕЙСЫ

КЕЙСЫ

КЕЙСЫ

КЕЙСЫ

КАК ВОЗМОЖНОСТЬ КУПИТЬ ОНЛАЙН-КУРСЫ В РАССРОЧКУ УВЕЛИЧИЛА СРЕДНИЙ ЧЕК НА 66%: КЕЙС ШКОЛЫ ФОКСФОРД

ИСТОЧНИК



Одна из самых крупных статей расходов в российском edtech — привлечение новых клиентов. В этих условиях онлайн-школа Фоксфорд столкнулась с необходимостью увеличить маржинальность, чтобы достичь самоокупаемости. Для этого компания переосмыслила свой подход к оплате курсов, внедрив опцию покупки в рассрочку.

В kidtech-сегменте — дорого привлекать новых клиентов

С высокой стоимостью привлечения клиента (CAC), рост среднего чека стал ключевой задачей для Фоксфорда. На тот момент для онлайн-школы было ценнее один клиент, покупающий курсы на ₽100 тыс., чем два клиента с покупками на ₽50 тыс.

Решение проблемы нашли во внедрении рассрочки

Команда Фоксфорда поняла, что хороший способ привлечь новых клиентов в текущих условиях рынка — сделать для них покупку в моменте более доступной. Помочь в этом могла опция рассрочки. Важной частью этого решения был выбор сервиса.

Как выбирали продукт для оформления рассрочек

- **Высокие лимиты.** Важно, чтобы ограничения со стороны сервиса покрывали стоимость большинства курсов.
- **Гибкая комиссия.** Плата за пользование сервисом должна делиться между продавцом и покупателем.
- **Без кредита.** У клиентов школы должна быть возможность оплатить курс без оформления обычного кредита.
- **Узнаваемый бренд.** Команде Фоксфорда было важно, чтобы у поставщика услуги было широкое портфолио клиентов.

Интеграция выбранной Фоксфордом платежной системы — Яндекс Пэй — заняла три недели. За это время онлайн-школа добавила на сайт кнопку «Оплатить по частям». Интеграция выпала на «горячий сезон» — период перед началом учебного года, когда родители активно ищут образовательные курсы.



Какие получили результаты

Средний чек при оплате в рассрочку вырос на 66%, а 15% всех продаж онлайн-школы теперь приходится на сервис Яндекс Пэй. Средства за покупки, совершенные в рассрочку, поступают на следующий рабочий день.

ИТОГИ ГОДА

ИТОГИ ГОДА

ИТОГИ ГОДА

ИТОГИ ГОДА

ПЕРЕЗАГРУЗКА, РАЗВИТИЕ, ВЫЗОВ И НЕЖДАНЧИК: КАК РОССИЙСКИЕ EDTECH-КОМПАНИИ ЗАКОНЧИЛИ 2023 ГОД

Ушедший год для российских игроков рынка онлайн-образования оказался во многом позитивным. Будучи готовым к прилету «черных лебедей», ДПО-бизнес обогатил внутренние процессы нейросетями, претерпел ряд сделок, вырос в деньгах и наметил курс на среднее профессиональное образование.

Редакция дайджеста опросила ведущие компании рынка и экспертов, интервью с которыми публиковала в 2023 году. Мы задали им только два вопроса: — «Ваш рабочий год как прошел?» и «Каким одним словом любой части речи вы бы описали закончившийся 2023 год?». Все слова мы поместили на обложку этого выпуска как попытку описать ушедший год на одной странице.



Нейрореволюция

CEO Zerocoder

Кирилл Пшинник

«Распространение нейросетей сперва повлияло на наши операционные процессы, а потом и преобразило флагманский продукт Зерокодера: мы стали первопроходцами в России в области масштабного обучения нейросетям, запустив в апреле это академическое направление.

Весь год мы помогали специалистам найти свое место в меняющемся карьерном ландшафте с акцентом на возможностях и перспективах, которые открывают технологии no-code и AI — в результате наши бесплатные уроки прошли более 250 тыс. человек. Также мы сделали первый шаг к детскому образованию и запустили нейрокэмп — онлайн-лагерь, в котором дети открывали для себя потенциал нейросетей и закладывали новую компьютерную грамотность»

”



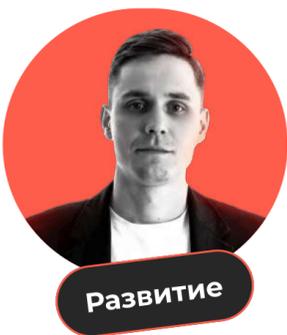
COO Careerist, ex-CCO Skillbox и ex-управляющий партнер Mentorama

Артем Казаков

«2023 год стал для меня по-настоящему переломным — я принял решение кардинально сменить фокус, покинув Skillbox, где отвечал за коммерцию. Вся моя энергия теперь направлена на развитие и масштабирование в компании Careerist, растущей на американском рынке edtech.

В течение года мне как руководителю пришлось решать множество новых задач, связанных с оптимизацией и трансформацией внутренних процессов компании. Мы полностью реорганизовали систему управленческого учета, пересобрали процессы в продукте, маркетинге и продажах, существенно усилили команду.

Благодаря этим изменениям нам удалось повысить эффективность бизнеса, скорректировать стратегию под новые задачи и подготовить почву для дальнейшего масштабирования. Уверен, самые интересные возможности для развития компании в США еще впереди»



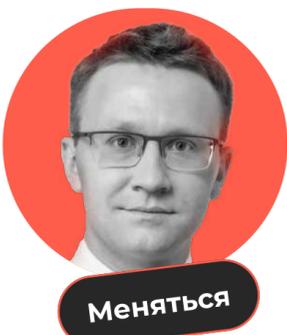
CEO Ultimate Education, сооснователь XYZ School

Павел Мосейкин

«В 2023 году холдинг Ultimate Education продолжил успешное развитие, демонстрируя стабильный рост из квартала в квартал на уровне 60–72% год к году, а к концу 2023 выручка холдинга приблизилась к ₽2 млрд с ростом в 80%.

Я считаю, что нам удалось достичь всех запланированных стратегических целей за год благодаря централизации внутренних процессов, активному расширению в рамках СНГ, развитию B2B-направления и сквозных проектов коммерции. Важные изменения также произошли в кадровой стратегии — мы усилили команду и наняли на 147% больше сотрудников по сравнению с предыдущим годом. Сегодня в компании работает свыше 600 человек.

В 2023 году во всех школах холдинга было запущено 56 новых продуктов. Например, в Bang Bang Education появилось IT-направление. Наша аудитория выросла до 1,3 млн участников. Количество студентов увеличилось на 154% год к году, совокупное число студентов уже превышает 300 тыс. человек»



CEO Яндекс Практикум

Илья Курмышев

«В этом году Яндекс Практикум продолжал расти и делать онлайн-обучение эффективнее и удобнее, а технологии — доступнее. Мы внедрили YandexGPT в образовательный процесс — теперь студенты могут пользоваться подсказками нейросети Яндекса и быстрее находить ошибки в коде, мы надеемся, что это освободит время студентов на общение с наставниками, погружение в профессию и будет еще больше мотивировать продолжать обучение.

В этом году мы запустили совместные программы с ВУЗами ИТМО, ТГУ и НИТУ МИСИС, благодаря которым студенты учатся на платформе Практикума, где сразу применяют свои знания в учебных кейсах. За 2023 год мы запустили больше 65 платных и восьми бесплатных курсов, регулярно проводим исследования, а уже скоро будем отмечать важную дату — в феврале нам исполняется пять лет»





Интеллектуальный

CEO KursMarket

Мария Чумак

«Уходящий год подарил огромное количество новых проектов. Наш каталог курсов увеличился на 40%. Мы видим тренд на обновленную систему обучения, где искусственный интеллект выводит образование на еще более высокий уровень. Активное промоутирование государством программ по покрытию расходов на обучение — это второй превосходный шаг. Надеемся, что этот тренд сохранится и в следующем году»



Вызов

CEO TrueTutoring

Арсений Трунин

«На протяжении 2023 года, наша онлайн-школа TrueTutoring прошла через значительные изменения. Благодаря усилиям всей команды, компания успешно выросла в два раза за этот год. 2023 стал годом изменений, в нашей компании штат увеличился в два раза, пришли новые профессионалы со свежим взглядом, появился новый генеральный директор — Иван.

Несмотря на напряженность, 2023 год был полон возможностей, которые нам удалось идентифицировать и реализовать. Мы сделали ставку на наших сотрудников, и это оказалось правильным решением. Их энтузиазм, профессионализм и преданность делу позволили нам достичь значительных успехов.

Год был интересным для TrueTutoring. Мы не только увеличили свою клиентскую базу, но и разработали новые инновационные методики обучения, которые позволяют студентам получать еще большую пользу от наших занятий. Этот год предвещает оптимистичное будущее для нас в 2024 году, и мы с ожидаем новых возможностей и достижений, которые он принесет»



Клиентоцентричность

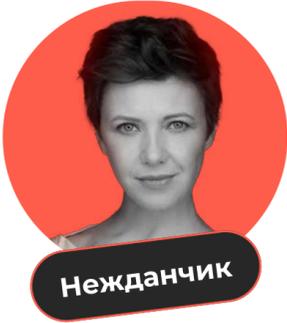
CEO Skillbox

Дмитрий Крутов

«Вывод этого года: клиентоцентричность — главный принцип и цель нашей работы. Если раньше развитие edtech было вокруг идеи роста, то сейчас мы ориентированы на то, чтобы сделать всех наших клиентов адвокатами бренда. Мы обучаем сотни тысяч людей, а должны сделать так, чтобы сотни тысяч людей нас любили. Для этого необходимо иметь устойчивую бизнес-модель, поскольку прибыльный бизнес равен счастливому клиенту.

Уже второй год подряд нам удастся быть прибыльными и вкладываться в R&D, что позволяет трансформировать продукт и технологические решения с опорой на студента. Главным из них является LMS 3.0 — нелинейная модель обучения на базе 4C/ID — благодаря которой студенты с разным уровнем могут обучаться персонализировано, это увеличивает доходимость и качество результата. Таким образом, рентабельность, продукт, клиентоцентричность — вот три направления, в которых мы будем навигировать наше развитие в ближайшие годы»





CEO Нетология
Марианна Снигирева

«Этот год был не самым простым для нас и для всего сегмента edtech. Было принято много сложных решений — в ответ на изменившееся состояние рынка. Антихрупкость еще прочнее вошла в список наших корпоративных ценностей и продолжает оставаться для нас актуальной. При этом мы чувствуем, что трансформация нашей компании полезна: мы больше фокусируемся на своих целях, больше считаем, смелее вычеркиваем ненужное и смело смотрим в будущее. И продолжаем «посвящать свои сердца» своим студентам»



CEO Eduson Academy
Елена Масолова

«Eduson пробил ₽1 млрд выручки и вышел в «высшую лигу» edtech. Год непростой, но я со своего первого стартапа в 2005 не помню ни одного простого года. Снова убедилась, что сильная команда на морально-волевых и драйве затащит, порвет и решит. Полет продолжается! 🚀»



Сооснователь онлайн-школы программирования Хекслет
Кирилл Мокевнин

«В 2023 году мы сфокусировались на перестройке компании для ее дальнейшего масштабирования. Это было необходимо, так как в какой-то момент мы уперлись в потолок. За этот год мы поменяли организационную структуру, перевели все подразделения на KPI и много делегировали. Поэтому могу сказать, что год был непростым, но эффективным — мы уже видим результаты проделанной работы. Ближайшие планы — внедрить бюджетирование подразделений и фонды»



CEO Ed.Partners
Илья Сабиров

«В 2023 году мы сохранили темпы роста выручки в виде 15% месяц к месяцу. Нас становится больше, сейчас в Ed.Partners — почти 50 заряженных, высококлассных специалистов. В текущем году мы продолжим обучать их и нанимать только лучших. Продолжая работать на edtech-рынке, мы одновременно приглядываемся и к другим нишам российского бизнеса»



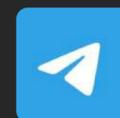
ОБРАТНАЯ СВЯЗЬ

Приглашаем всех к взаимодействию

Если у вас есть:

- данные, которые мы можем использовать
- желание высказаться, дать комментарий и дать интервью
- нативно войти с рекламой в следующем выпуске
- быть спонсором или генеральным спонсором
- или что-то иное, в чем вы видите выгоду

То свяжитесь
с нами в телеграме:



t.me/sabirovilya
t.me/tempieto

Привлеките внимание топов
российского edtech