GETCOURSE

Урок 2

Как с помощью рассылок увеличить оборот вашей онлайн-школы и средний чек?

GETCOURSE

Рады снова видеть на нашем мини-курсе GetProfit, где мы разбираем как увеличить оборот через внедрение новых инструментов приема платежей

Это наш 2 урок, где мы подробно разберем рассрочки и почему это важно

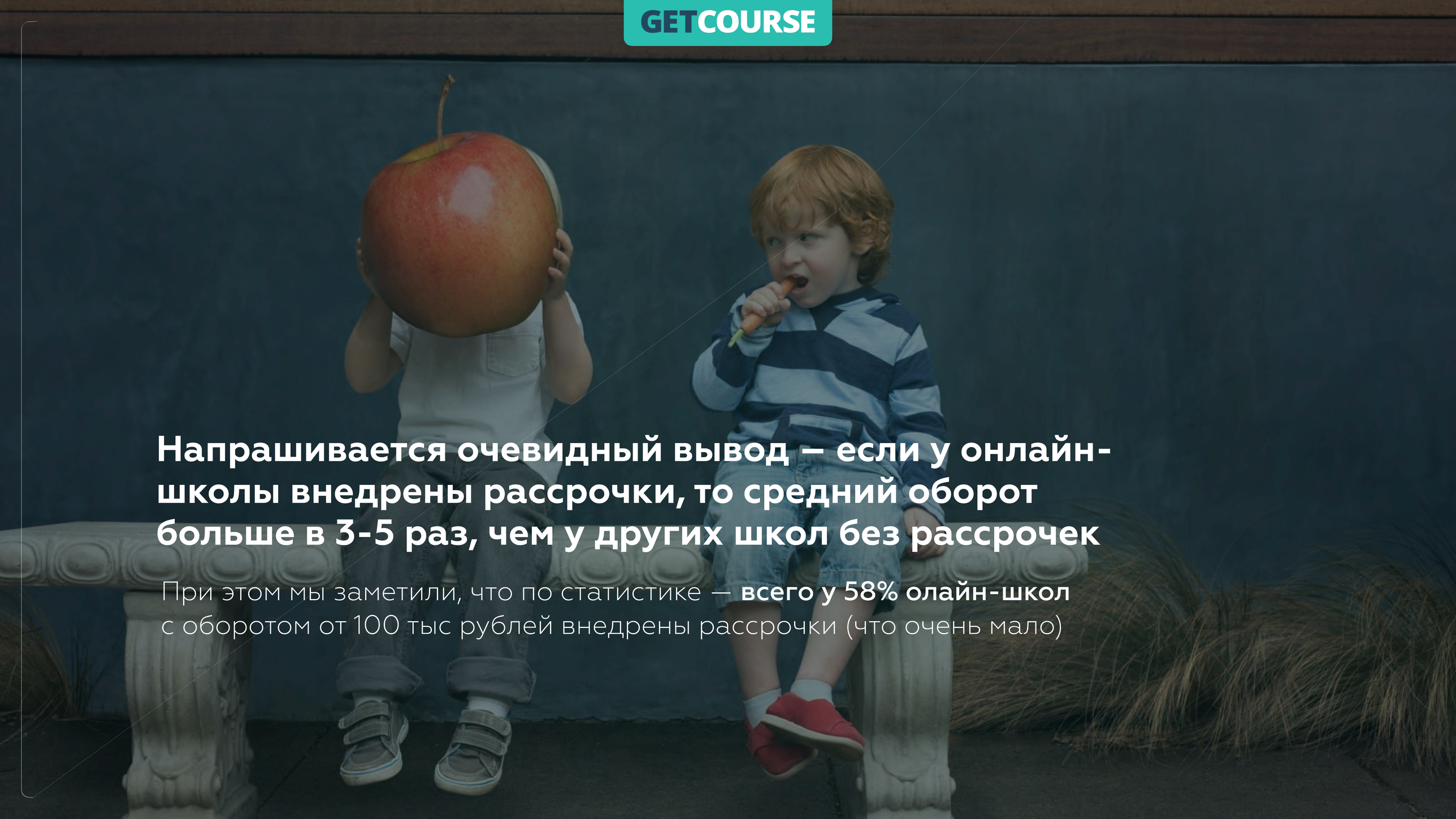
GETCOURSE

Сегодня в этом ролике мы расскажем
о втором ключе, который позволит существенно увеличить ваш оборот и не только:

- Статистика и сравнение оборотов онлайн-школ, и сколько крупных онлайн-школ используют рассрочку?
- Как и почему рассрочка так сильно влияет на конверсию в оплате, средний чек и оборот онлайн-школы?
- Убеждения владельцев онлайн-школ, которые не хотят внедрять рассрочки
- Что делать и внедрять после подключения рассрочек, чтобы оборот вырос на 20-30%?
- От чего зависит процент одобрения при покупке через рассрочку?
- Пример онлайн-школы, которая внедрила рассрочки и выросла в обороте в 10 раз

Сравнение среднемесячного оборота онлайн школ

На графике мы видим, что средний оборот онлайн-школ с подключенной рассрочкой в среднем больше в 3-5 раз, чем у школ без рассрочки



GETCOURSE

Напрашивается очевидный вывод — если у онлайн-школы внедрены рассрочки, то средний оборот больше в 3-5 раз, чем у других школ без рассрочек

При этом мы заметили, что по статистике — **всего у 58% олайн-школ** с оборотом от 100 тыс рублей внедрены рассрочки (что очень мало)

GETCOURSE

% онлайн-школ с подключенными рассылками в зависимости от оборота

Как мы видим – чем больше оборот, тем больше онлайн-школ используют рассрочки

Оборот до 1 млн	Оборот 1-5 млн	Оборот 5+ млн
У **16,45%** онлайн-школ внедрены рассрочки	У **61,51%** онлайн-школ внедрены рассрочки	У **72,36%** онлайн-школ внедрены рассрочки

Оборот онлайн-школ	до 100 тыс.	от 100 до 500 тыс.	от 500 тыс до 1 млн	от 1 до 2 млн	от 2 до 3 млн	от 3 до 5 млн	от 5 до 10 млн	от 10 до 20 млн	от 20 до 30 млн	более 30 млн	**Итого**
% онлайн-школ с рассрочками	5 %	27 %	43 %	60 %	61 %	67 %	73 %	71 %	67 %	87 %	**25 %**
% онлайн-школ без рассрочек	95 %	73 %	57 %	40 %	39 %	33 %	27 %	29 %	33 %	13 %	**75 %**
Итого	47 %	27 %	10 %	8 %	3 %	3 %	2 %	1.08 %	0.29 %	0.16 %	**100 %**

GETCOURSE

У школ, которые используют прием оплат в рассрочку, **через рассрочку приходит не весь оборот, а часть**

Оборот онлайн-школ	до 100 тыс.	от 100 до 500 тыс.	от 500 тыс до 1 млн	от 1 до 2 млн	от 2 до 3 млн	от 3 до 5 млн	от 5 до 10 млн	от 10 до 20 млн	от 20 до 30 млн	более 30 млн	**Итого**
% оборота без рассрочки	56 %	71 %	75 %	74 %	74 %	77 %	72 %	72 %	65 %	73 %	**73 %**
% оборота по рассрочке	44 %	29 %	25 %	26 %	26 %	23 %	28 %	28 %	35 %	27 %	**27 %**

GETCOURSE

Почему вообще рассрочки работают и так существенно увеличивают оборот онлайн-школ?

GETCOURSE

Inc.

НОВОСТИ ПРИДУМАТЬ РАЗОБРАТЬСЯ ВЗЛЕТЕТЬ ПЕРЕКЛЮЧИТЬСЯ

В России резко выросло число людей, которые получают больше 100 тыс. руб. в месяц

В России за два года резко увеличилось количество сотрудников, которые получают больше 100 тыс. руб. в месяц. Если до пандемии такие зарплаты получали 1,95 млн человек, то сегодня — 2,84 млн. Об этом пишут «Ведомости» со ссылкой на исследование FinExpertiza.

ВЕДОМОСТИ

Public Opinion

01 декабря 2021, 20:32 / Экономика

Размер средней зарплаты в России превысил 54 000 рублей

Ведомости

Прочту позже

Средняя зарплата в России в сентябре 2021 г. выросла в годовом выражении на 9,6% и достигла 54 687 руб., свидетельствуют данные Росстата. За январь — сентябрь номинальные зарплаты выросли на 9,3% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года.

ТАСС

МОСКВА, 14 сентября. /ТАСС/. Менее половины (45%) россиян имеют накопления, из них 15% откладывают средства регулярно, говорится в исследовании финансового маркетплейса "Юником24".

"Накопления имеет лишь 45% россиянин, именно столько респондентов ответили утвердительно на вопрос про наличие сбережений. Из них делают это на регулярной основе лишь 15%", - говорится в материале.

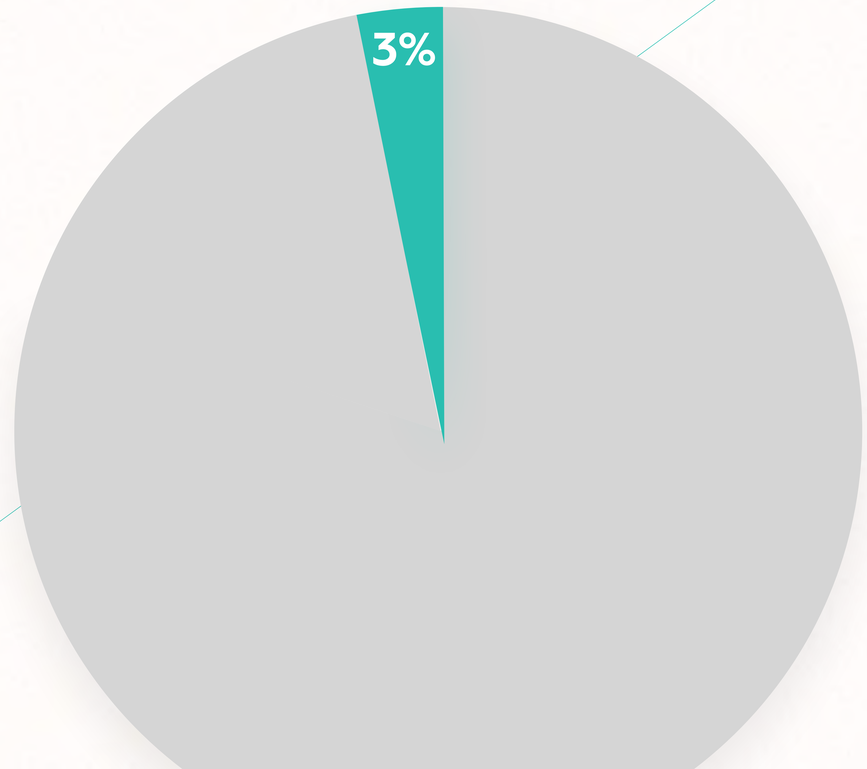
НА ЭТУ ТЕМУ

- ВЦИОМ: за последние 15 лет россияне стали чаще получать "белую" зарплату
- Опрос: большинство россиян не довольны своей нынешней работой из-за зарплаты

Только у **45% россиян** есть накопления

GETCOURSE

Людей, которые в принципе могут купить ваш основной продукт без ощутимых затруднений буквально единицы процентов



GETCOURSE

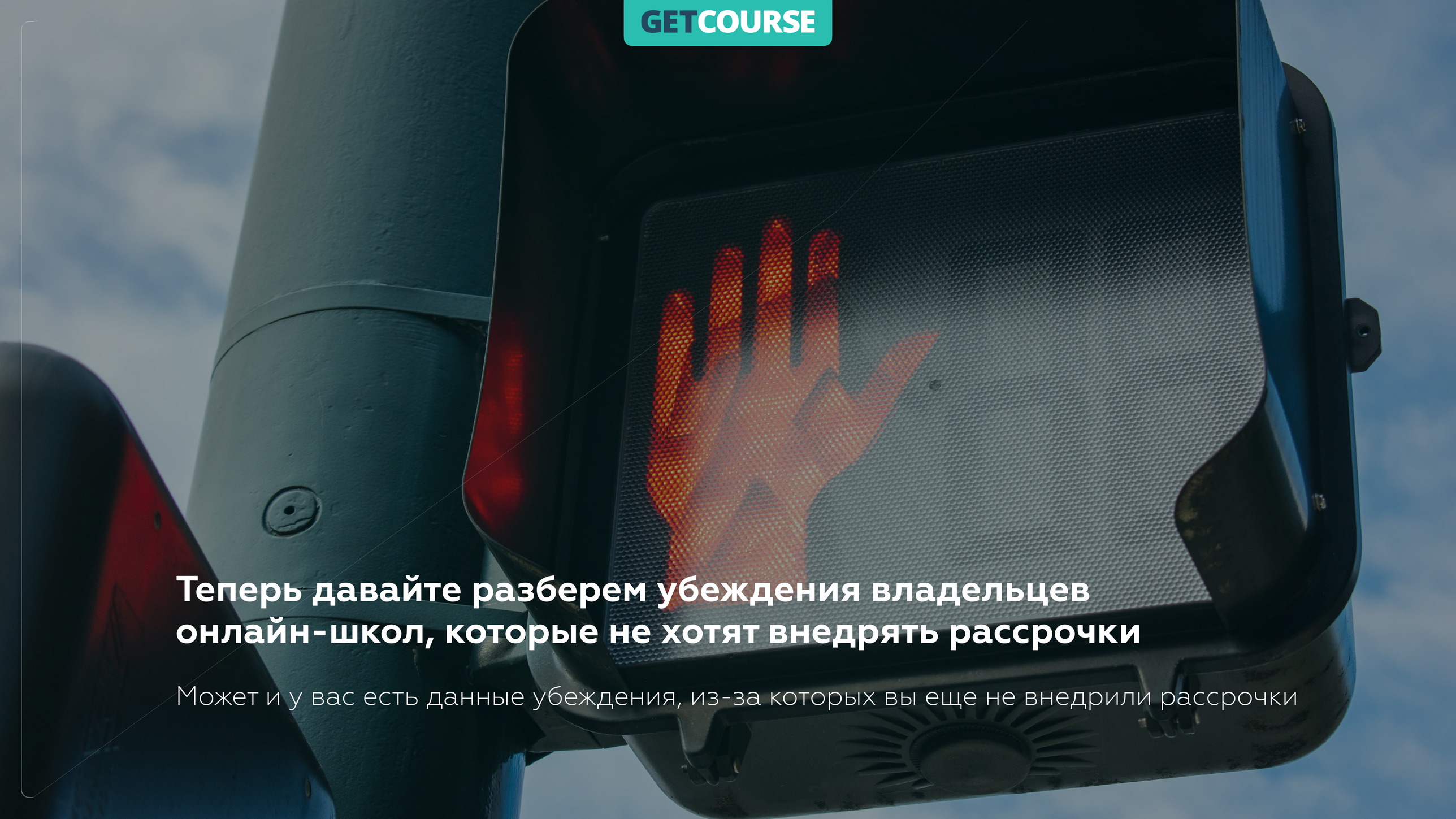
Подключая рассрочку, вы тем самым увеличиваете конверсию в покупку

Клиенты, которые не могли себе позволить из зарплаты оплатить всю сумму сразу, теперь могут позволить себе оплатить сумму равными частями в течение нескольких месяцев

GETCOURSE

За счет чего оборот может увеличиться в 3-5 раз (не сразу, но постепенно) после подключения рассрочек:

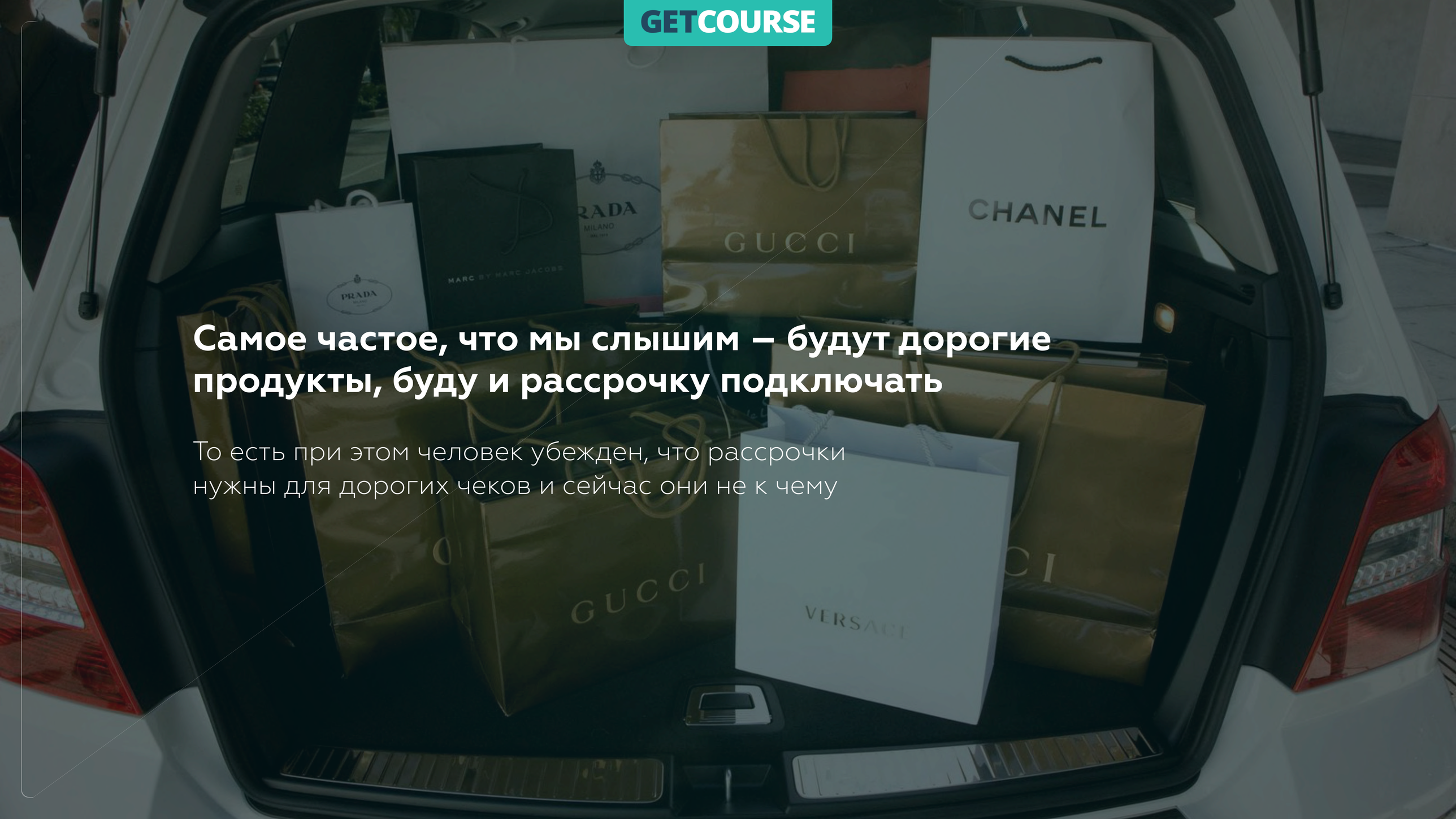
- Существенно увеличивается конверсия в покупку основного продукта
- Увеличивается конверсию в покупку дорогих продуктов/пакетов, также как и для недорогих продуктов за 5-7 тыс. руб
- Увеличивается средний чек, так как теперь клиентам легче позволить себе более дорогие тарифы
- Повышается ROMI – так как при тех же расходах будет больше покупок и на более крупные чеки
- Рассрочки способствуют появлению более дорогих продуктов: не только новые дорогие курсы, но и дорогие тарифы к существующим курсам



GETCOURSE

Теперь давайте разберем убеждения владельцев онлайн-школ, которые не хотят внедрять рассрочки

Может и у вас есть данные убеждения, из-за которых вы еще не внедрили рассрочки



Самое частое, что мы слышим – будут дорогие продукты, буду и рассрочку подключать

То есть при этом человек убежден, что рассрочки нужны для дорогих чеков и сейчас они не к чему

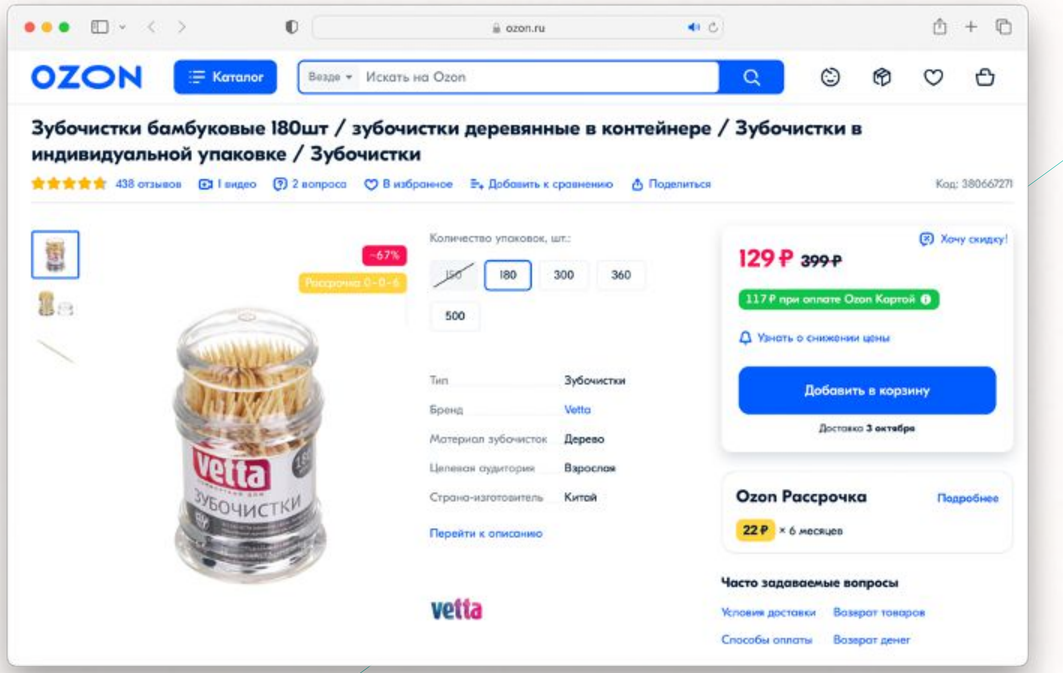
GETCOURSE

Неразрывность рассрочки и недорогих продуктов можно подтвердить нашей статистикой

Таким образом рассрочка нужна не только для дорогих продуктов, но также и для того, чтобы увеличить конверсию в покупку

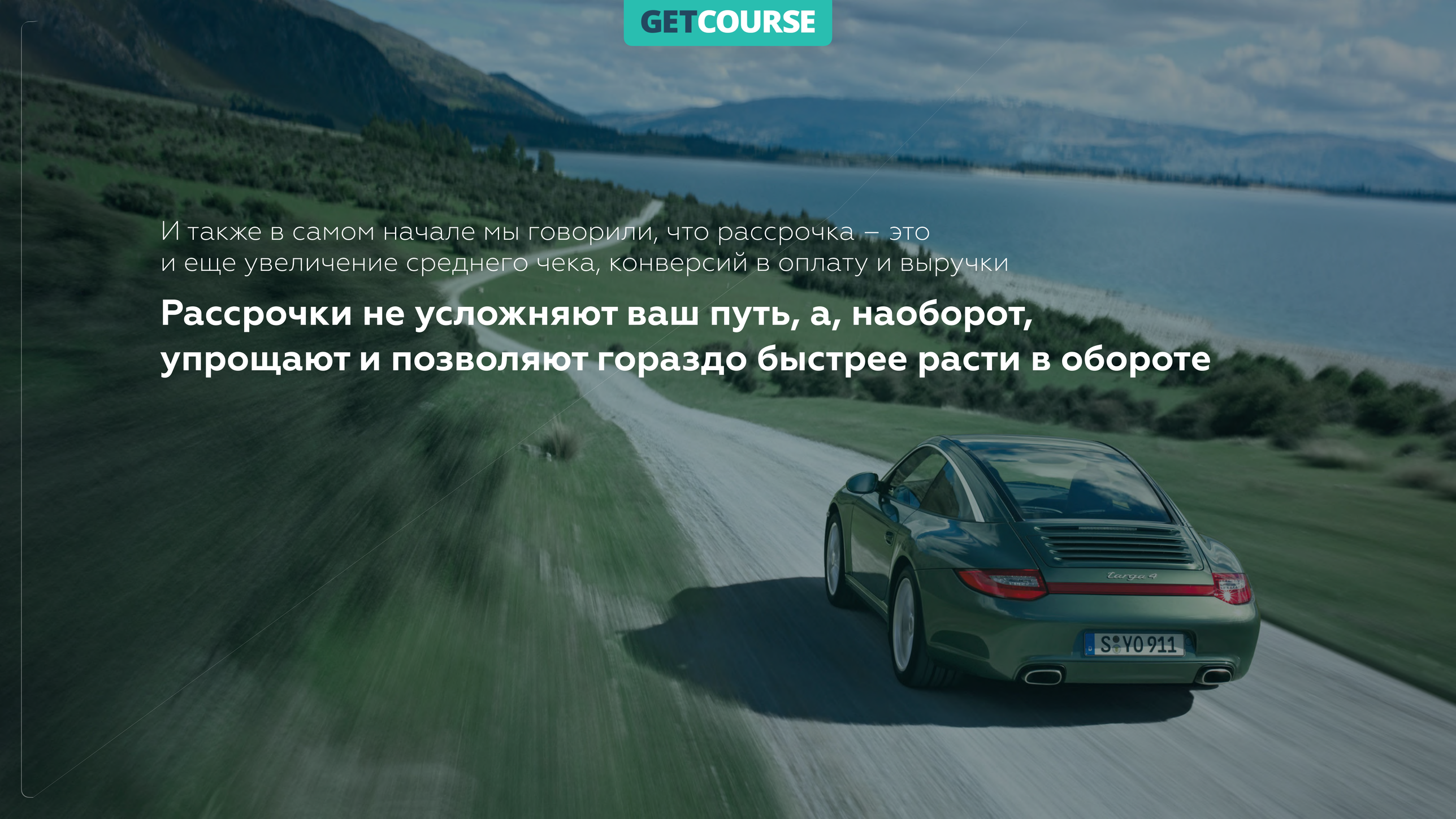
Сумма заказа (руб)	от 3,5 тыс до 5 тыс	от 5 тыс до 10 тыс	от 10 тыс до 20 тыс	от 20 тыс до 50 тыс	от 50 тыс до 100 тыс	от 100 тыс до 250 тыс	от 250 тыс до 500 тыс	**Итого**
Доля оплат в рассрочку	4.97 %	7.24 %	15.48 %	31.06 %	41.17 %	37.73 %	14.65 %	**9.77 %**
Доля оплат без рассрочки	95.03 %	92.76 %	84.52 %	68.94 %	58.83 %	62.27 %	85.35 %	**47.01 %**

Доля оплат в рассрочку в зависимости от суммы заказа — за сентябрь 2022 по школам, которые приняли хотя бы одну оплату в рассрочку в сентябре



Все большие игроки поняли, что через рассрочку покупают абсолютно все
(и дорогие и недорогие продукты)

Например через Ozon можно
купить зубочистки за **22 руб в мес.**

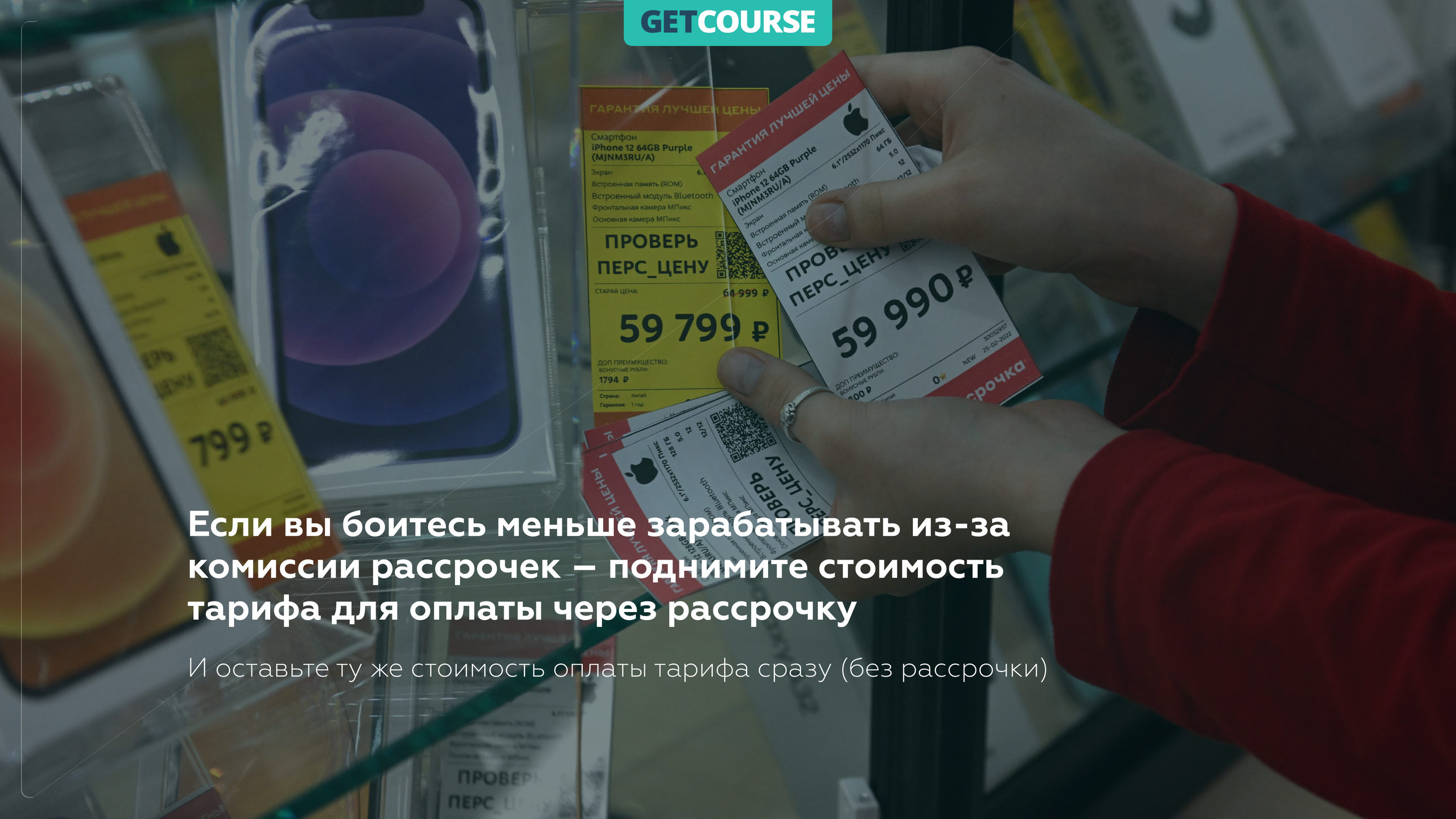


GETCOURSE

И также в самом начале мы говорили, что рассрочка – это
и еще увеличение среднего чека, конверсий в оплату и выручки

**Рассрочки не усложняют ваш путь, а, наоборот,
упрощают и позволяют гораздо быстрее расти в обороте**

GETCOURSE



Если вы боитесь меньше зарабатывать из-за комиссии рассрочек — поднимите стоимость тарифа для оплаты через рассрочку

И оставьте ту же стоимость оплаты тарифа сразу (без рассрочки)

GETCOURSE

Другие говорят – у Тинькофф банка комиссия больше, чем у вашего платежного модуля

И поэтому много, кто подключает рассрочку от Тинькофф
+ если клиенту прийдет отказ, то предлагают внутреннюю рассрочку

GETCOURSE

В нашем платежном модуле GetCourse Pay **подключено сразу несколько банков-партнеров**, через которых мы одобряем рассрочки

Также % одобрения через наш платежный модуль зачастую больше на **15-20%**, чем напрямую

Если вы будете подключать внутреннюю рассрочку,
то вы столкнетесь с регулярными проблемами:

- Оплату вы будете получать частями
- Вы будете бегать за клиентами, напоминать им об оплате
- Тратить на это ресурсы команды и отдела продаж, вместо того чтобы направлять их на новые заявки
- Постоянно проверять и следить в табличке за теми, кто не внес платеж и отключать доступ к урокам в случае чего

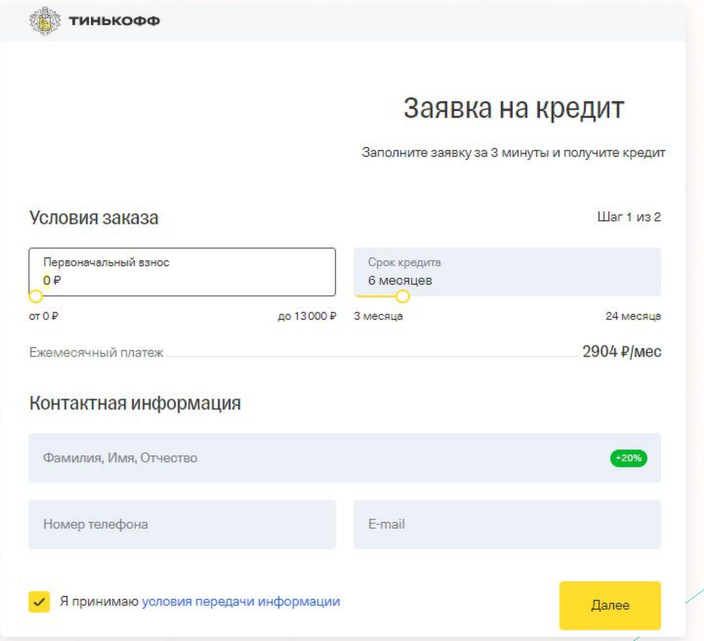
От чего вообще зависит % одобрения рассрочек?

- Чем более осознанная аудитория и менее «мутная» тема – тем выше одобряемость рассрочки
- Чем более хайповая/мутная тема – тем меньше одобряемость

GETCOURSE

Мы увеличиваем % одобрений через нас за счет того, что:

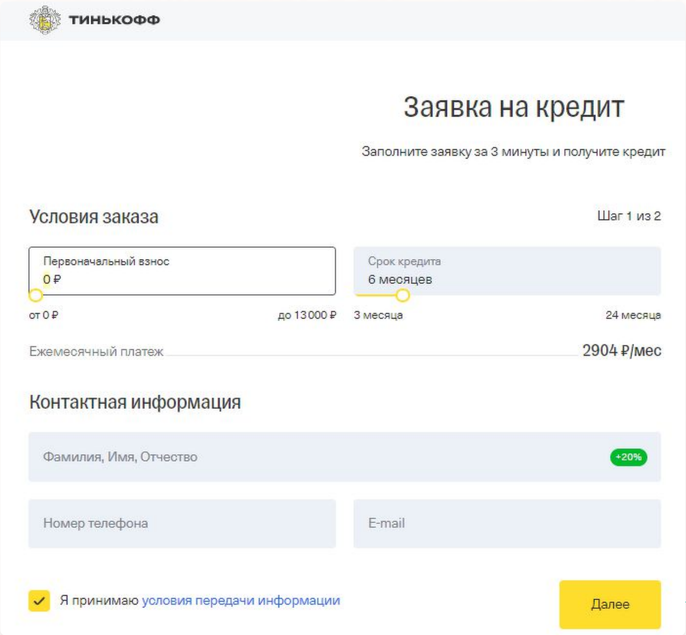
- Через наше юр лицо проходит большое количество заявок на рассрочки, и поэтому одобряемость существенно выше, чем стандартная интеграция с Тинькофф Кредит
- У нас сразу несколько банков, пробуйте отправлять заявку через разные и тогда будет больше одобряемость, вам не нужно заключать с другими банками – у нас все подключено уже



Мы спросили нашего менеджера по рассрочкам в Тинькофф

Как правильно делать повторные подачи, чтобы повысить % одобрения по повторным заявкам на рассрочку?

01. Повторная подача должна быть не ранее чем через 3 дня после первой — если клиент подавал заявку 10 числа в 13-00, то следующую заявку можно подавать 14 числа в любое время. (День в этом случае единица измерения, и время подачи не важно)

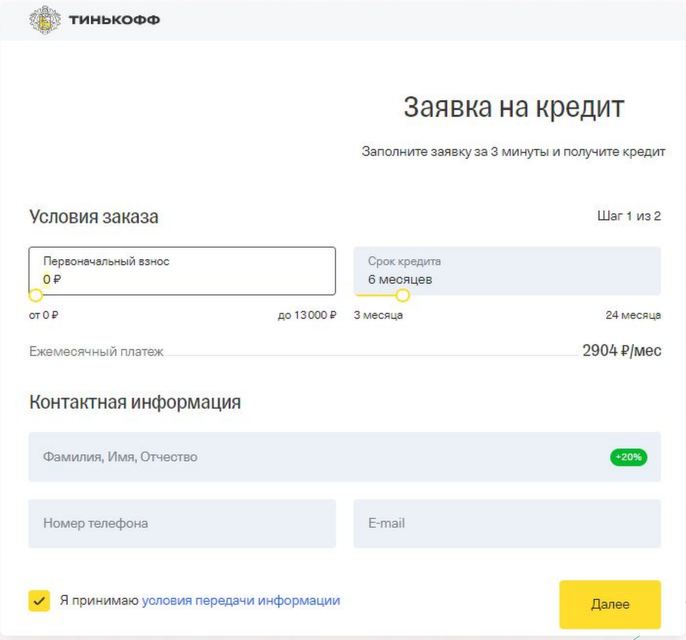


Мы спросили нашего менеджера по рассрочкам в Тинькофф

Как правильно делать повторные подачи, чтобы повысить % одобрения по повторным заявкам на рассрочку?

01. Повторная подача должна быть не ранее чем через 3 дня после первой — если клиент подавал заявку 10 числа в 13-00, то следующую заявку можно подавать 14 числа в любое время. (День в этом случае единица измерения, и время подачи не важно)

02. Подавать повторную заявку на менее продолжительный срок. (Если банк отказал клиенту на срок 12 месяцев, то подавать на 24 нецелесообразно, такой кредит для банка более рисковый, а клиенту снова откажут)



Мы спросили нашего менеджера по рассрочкам в Тинькофф

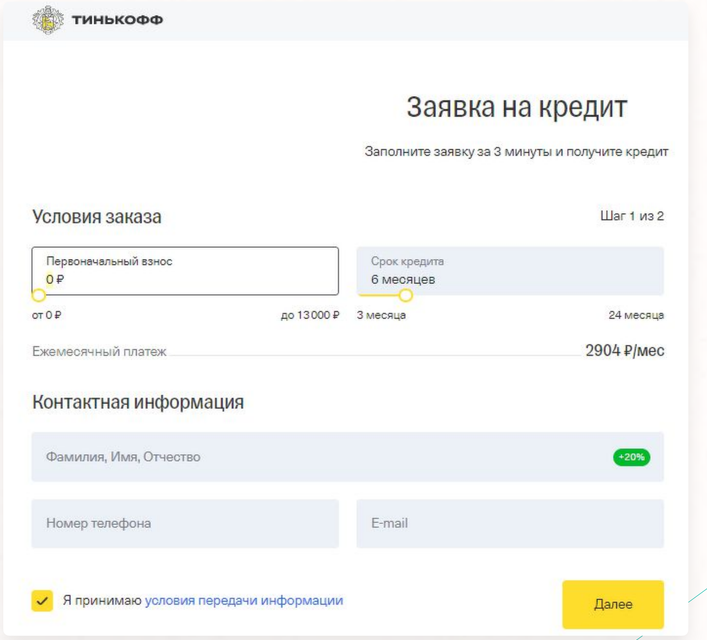
Как правильно делать повторные подачи, чтобы повысить % одобрения по повторным заявкам на рассрочку?

01. Повторная подача должна быть не ранее чем через 3 дня после первой — если клиент подавал заявку 10 числа в 13-00, то следующую заявку можно подавать 14 числа в любое время. (День в этом случае единица измерения, и время подачи не важно)

02. Подавать повторную заявку на менее продолжительный срок. (Если банк отказал клиенту на срок 12 месяцев, то подавать на 24 нецелесообразно, такой кредит для банка более рисковый, а клиенту снова откажут)

03. Отменить действующие одобренные заявки на кредиты и рассрочки — у клиента есть ссылка на нее, если он заполнял. (Если он не может найти ссылку можно обратиться в поддержку банка и коллеги помогут отменить заявку)

GETCOURSE



Мы спросили нашего менеджера по рассрочкам в Тинькофф

Как правильно делать повторные подачи, чтобы повысить % одобрения по повторным заявкам на рассрочку?

01. Повторная подача должна быть не ранее чем через 3 дня после первой — если клиент подавал заявку 10 числа в 13-00, то следующую заявку можно подавать 14 числа в любое время. (День в этом случае единица измерения, и время подачи не важно)

02. Подавать повторную заявку на менее продолжительный срок. (Если банк отказал клиенту на срок 12 месяцев, то подавать на 24 нецелесообразно, такой кредит для банка более рисковый, а клиенту снова откажут)

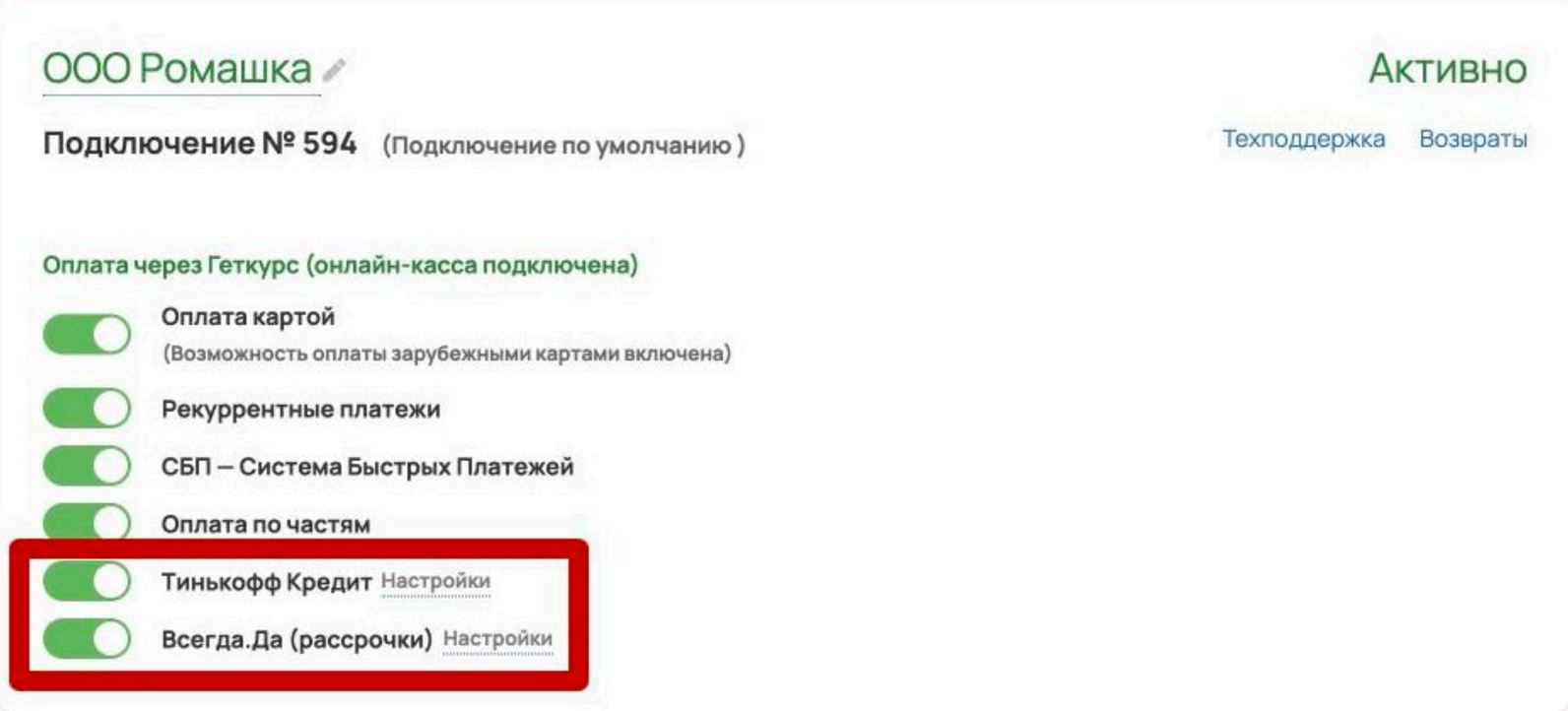
03. Отменить действующие одобренные заявки на кредиты и рассрочки — у клиента есть ссылка на нее, если он заполнял. (Если он не может найти ссылку можно обратиться в поддержку банка и коллеги помогут отменить заявку)

04. Не менять при заполнении заявки местами ФИО, а указывать только в порядке: фамилия, имя и отчество. (В противном случае будет практически 100% отказ, так как информация в паспорте не соответствует поданной)

GETCOURSE

Поэтому лучшим решением по рассрочкам – подключить наш платежный модуль GetCourse Pay

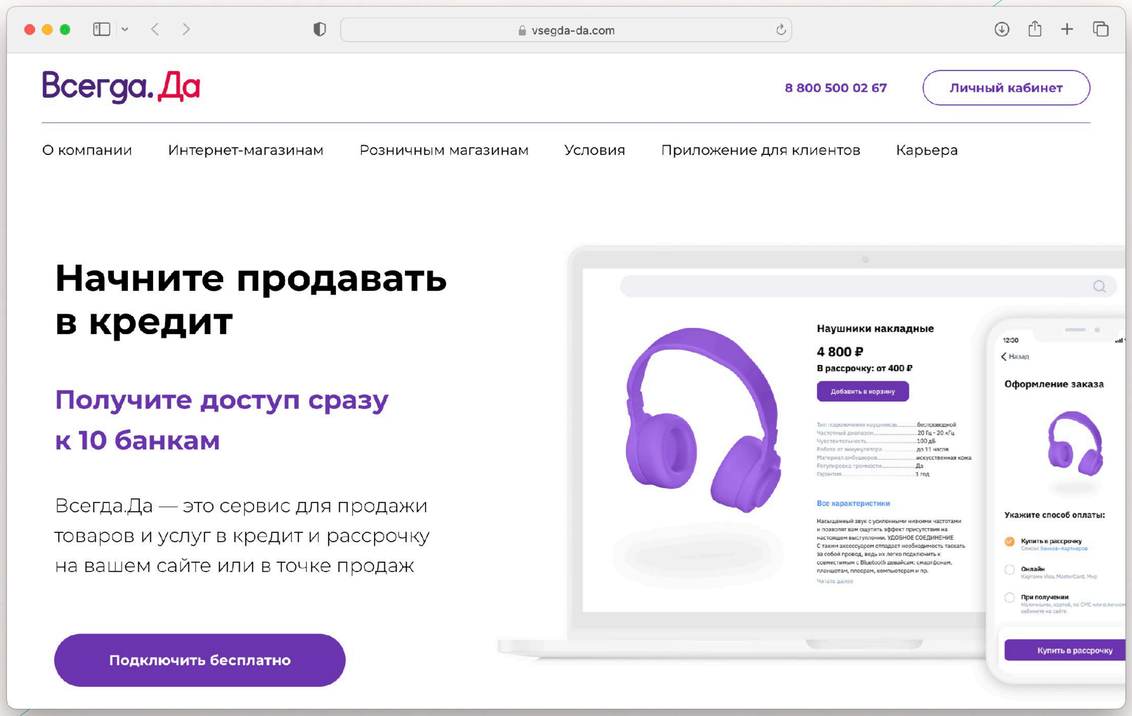
Под этим видео мы приложим скринкаст
по настройке рассрочки внутри платежного модуля

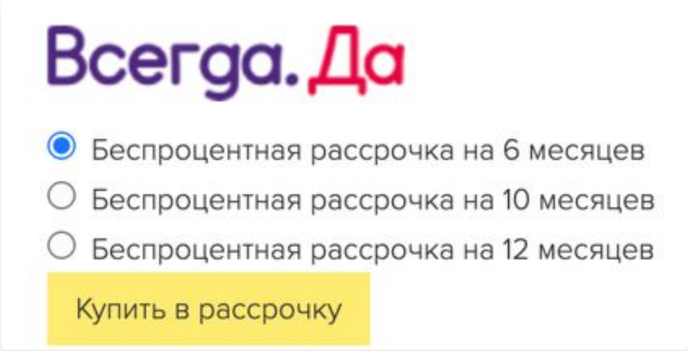


GETCOURSE

Помимо Тинькофф Кредит в платежный модуль интегрирован сервис по рассрочкам Всегда.Да

Это еще больше увеличивает оплату через рассрочку

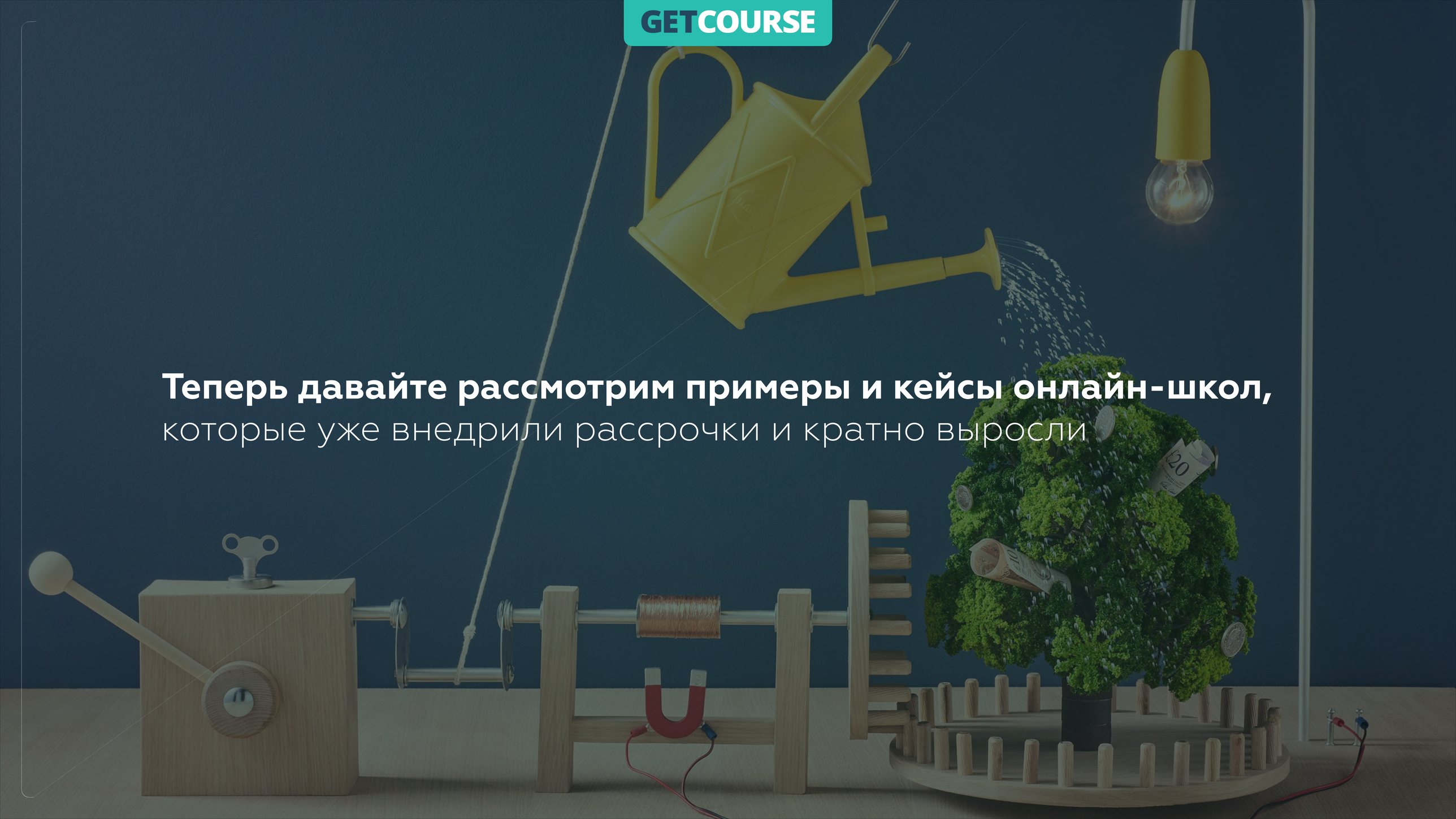




GETCOURSE

Допустим вы решили подключить рассрочки – что мы рекомендуем делать дальше?

- Добавьте пакеты с более дорогой стоимостью участия (VIP-формат)
- Добавьте рассрочки для оплаты недорогих пакетов и продуктов
- Оповестите клиентов, что теперь ваши курсы стали доступнее с помощью рассылок по всей базе
- Добавьте в вашу линейку дорогие продукты: это могут быть закрытые группы, мастермайнды, индивидуальная работа со спикером или закрытая тусовка
- Дополнительную прибыль вкладывайте в рекламу и развитие проекта

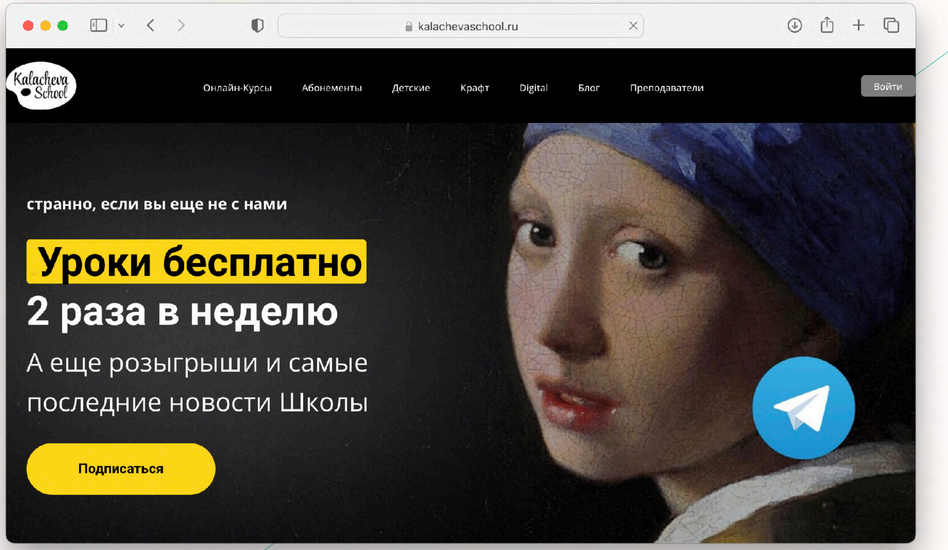


GETCOURSE

Теперь давайте рассмотрим примеры и кейсы онлайн-школ,
которые уже внедрили рассрочки и кратно выросли

GETCOURSE

Kalacheva School



Как изменилась онлайн-школа рисования Вероники Калачевой после внедрения рассрочек

- В месяц примерно **100-150 активных продуктов** в продаже
- Средний чек **10 тыс.**
- Выручка **10-15 млн.** в месяц (есть сезонность)

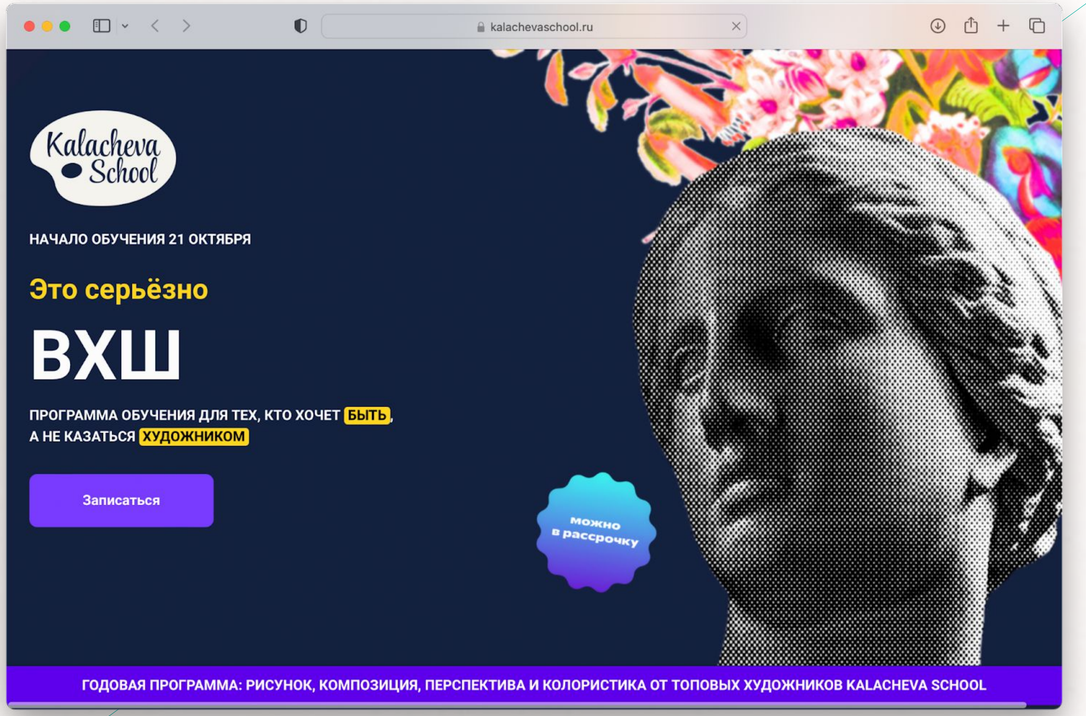
Раньше давали рассрочку клиентам самостоятельно

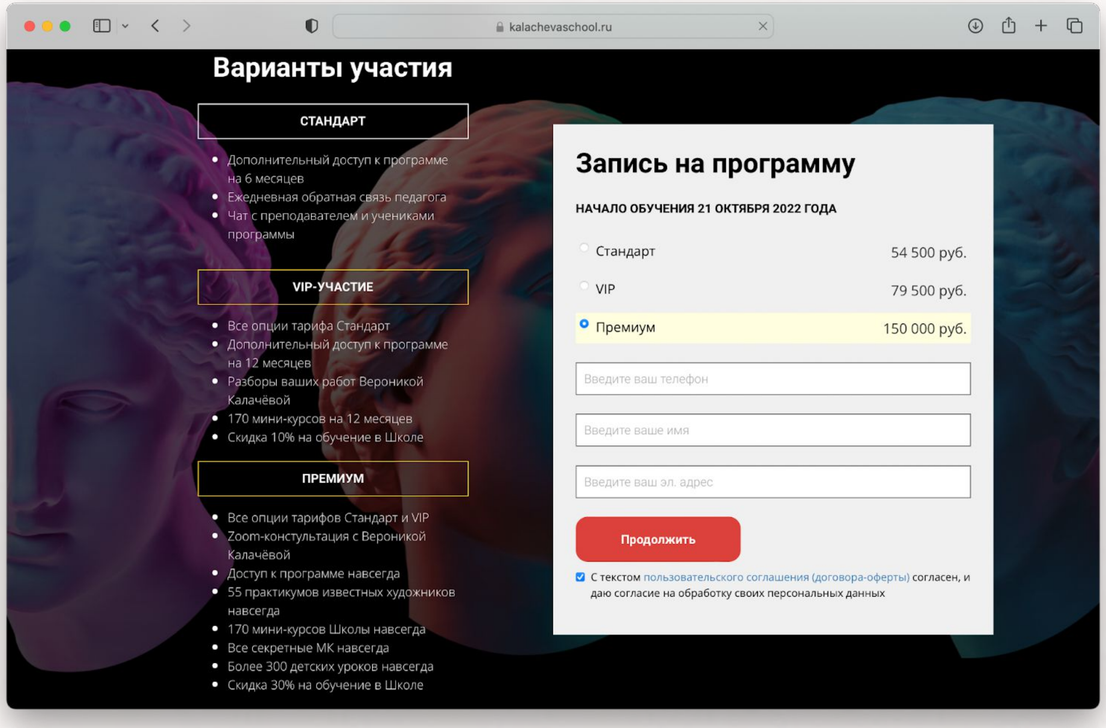
- Разрешили оплачивать помесячно
- Как правило не более 3-4 месяцев
- Не самая удобная история в плане контроля, так как менеджер превращается в коллектора и приходится тратить ресурсы на дозвоны до клиентов и выяснение причин отсутствие оплаты остатка

GETCOURSE

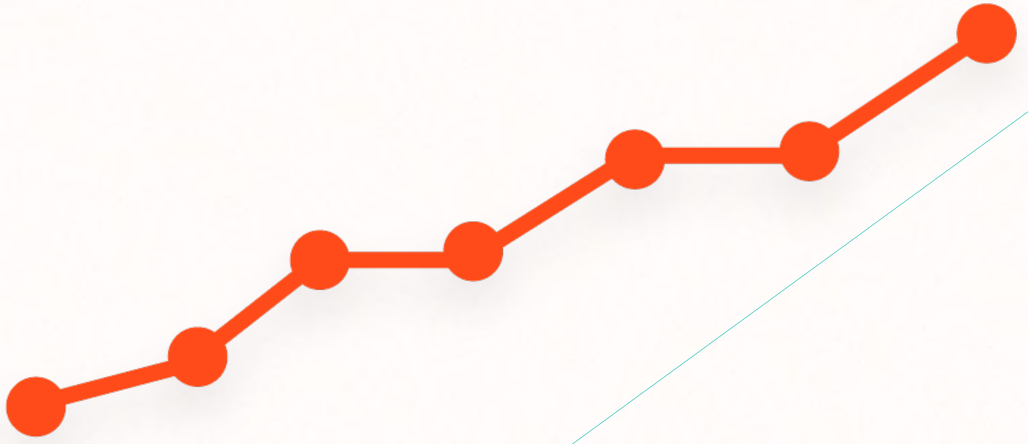
Рассрочку внедрили в январе 2022,
так как начали появляться дорогие продукты

Клиенты не могли единовременно оплачивать высокие чеки





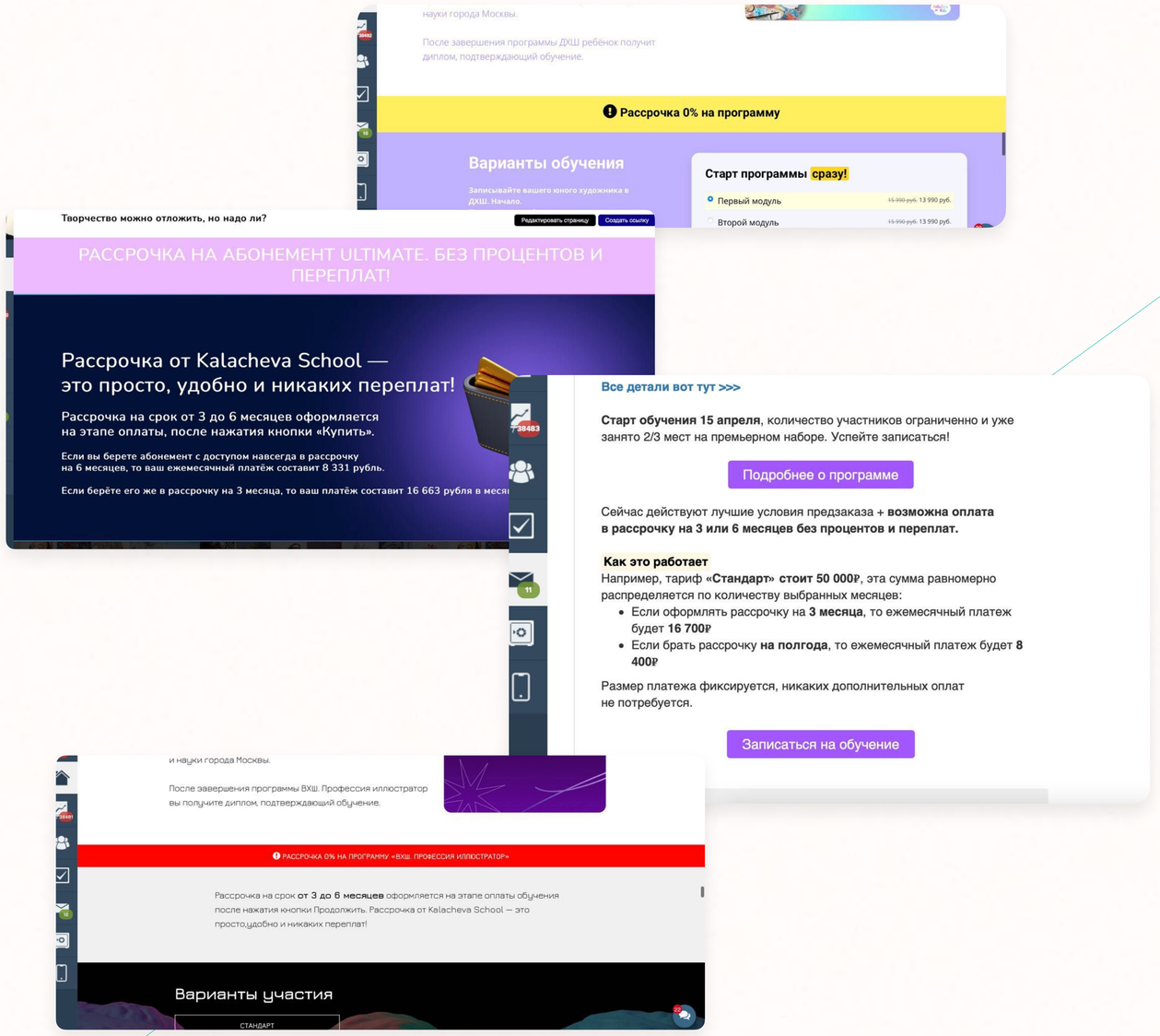
GETCOURSE



После внедрения рассрочки средний чек вырос примерно на 20%

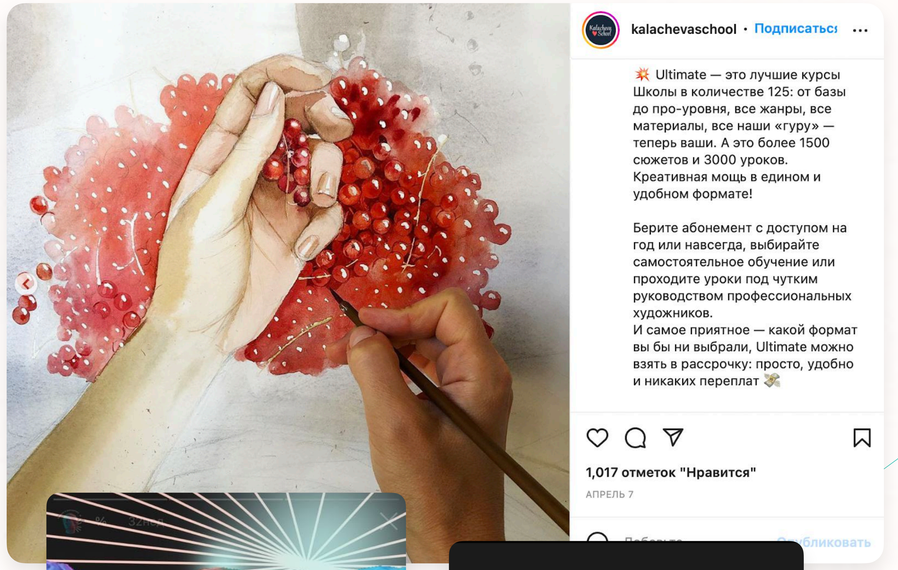
- Клиенты стали охотнее покупать «премиум» тарифы курсов (с более высоким чеком)
- Плюс появились покупки от «спящей базы» – с помощью рассрочки курсы сдали доступнее

GETCOURSE



Как начали рассказывать про рассрочку нашей аудитории?

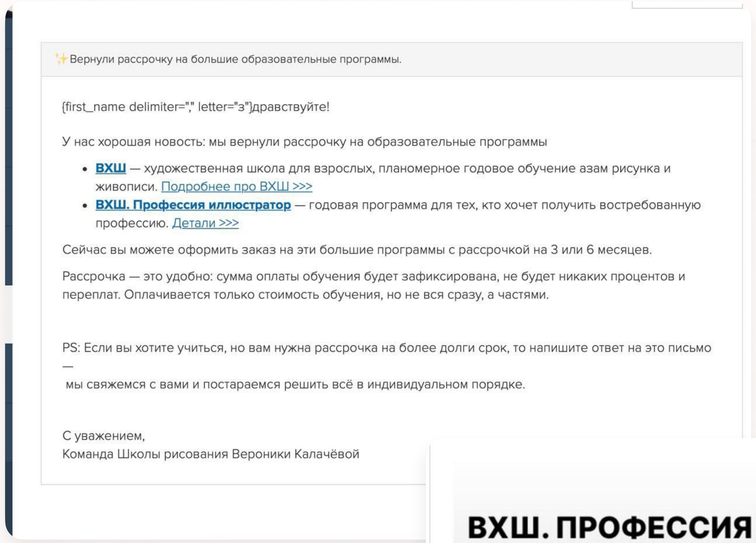
— На сайтах



Как начали рассказывать про рассрочку нашей аудитории?

- На сайтах
- В соцсетях

GETCOURSE



✨ Вернули рассрочку на большие образовательные программы.

{first_name delimiter="," letter="з"}дравствуйте!

У нас хорошая новость: мы вернули рассрочку на образовательные программы

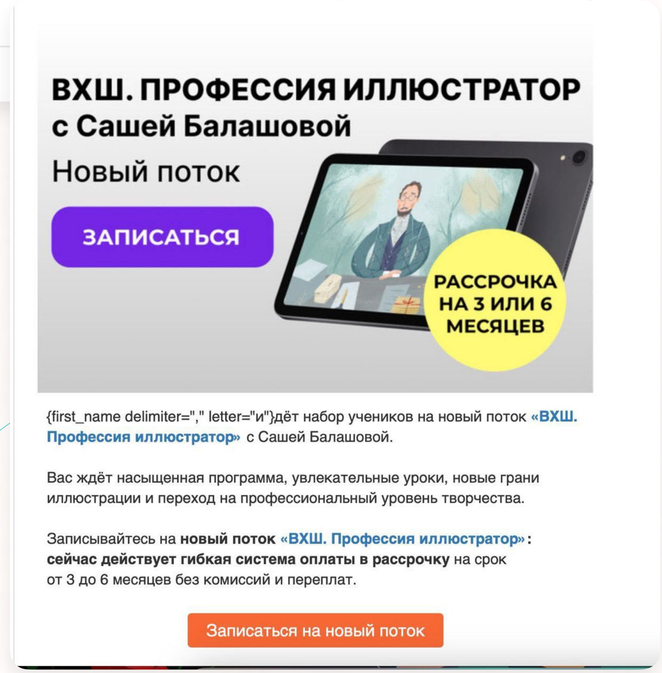
- **ВХШ** — художественная школа для взрослых, планомерное годовое обучение азам рисунка и живописи. Подробнее про ВХШ >>>
- **ВХШ. Профессия иллюстратор** — годовая программа для тех, кто хочет получить востребованную профессию. Детали >>>

Сейчас вы можете оформить заказ на эти большие программы с рассрочкой на 3 или 6 месяцев.

Рассрочка — это удобно: сумма оплаты обучения будет зафиксирована, не будет никаких процентов и переплат. Оплачивается только стоимость обучения, но не вся сразу, а частями.

PS: Если вы хотите учиться, но вам нужна рассрочка на более долги срок, то напишите ответ на это письмо —
мы свяжемся с вами и постараемся решить всё в индивидуальном порядке.

С уважением,
Команда Школы рисования Вероники Калачёвой



Как начали рассказывать про рассрочку нашей аудитории?

- На сайтах
- В соцсетях
- В рассылках и письмах

Мы рекомендуем внедрять рассрочки всем школам с чеком выше 5 тыс

- Появится возможность продавать ваш продукт дороже
- Появится возможность продавать «спящей базе» и клиентам с низким доходом

GETCOURSE

История онлайн-школы Кирилла Сибиряка про то, как в 2020 году они словили инсайт, **который повлек рост годового оборота до 300-400 млн рублей**

Раньше в 2020 году мы продавали на чек в 10-15 тыс рублей

- И мы не понимали, почему мы не можем делать большие запуски
- Вроде многим людям продаем, но суммы выручки не особо растут

GETCOURSE

Мы поняли, что для больших результатов средний чек должен быть от 50 тыс руб

Как мы можем обеспечить такой чек?

GETCOURSE

Продавать надо через рассрочки,
и делать акцент на том, что
первый месяц не нужно платить

Либо клиент платит 3 900 ₽ / мес
(со 2 месяца)

Выгоднее покупать через рассрочку

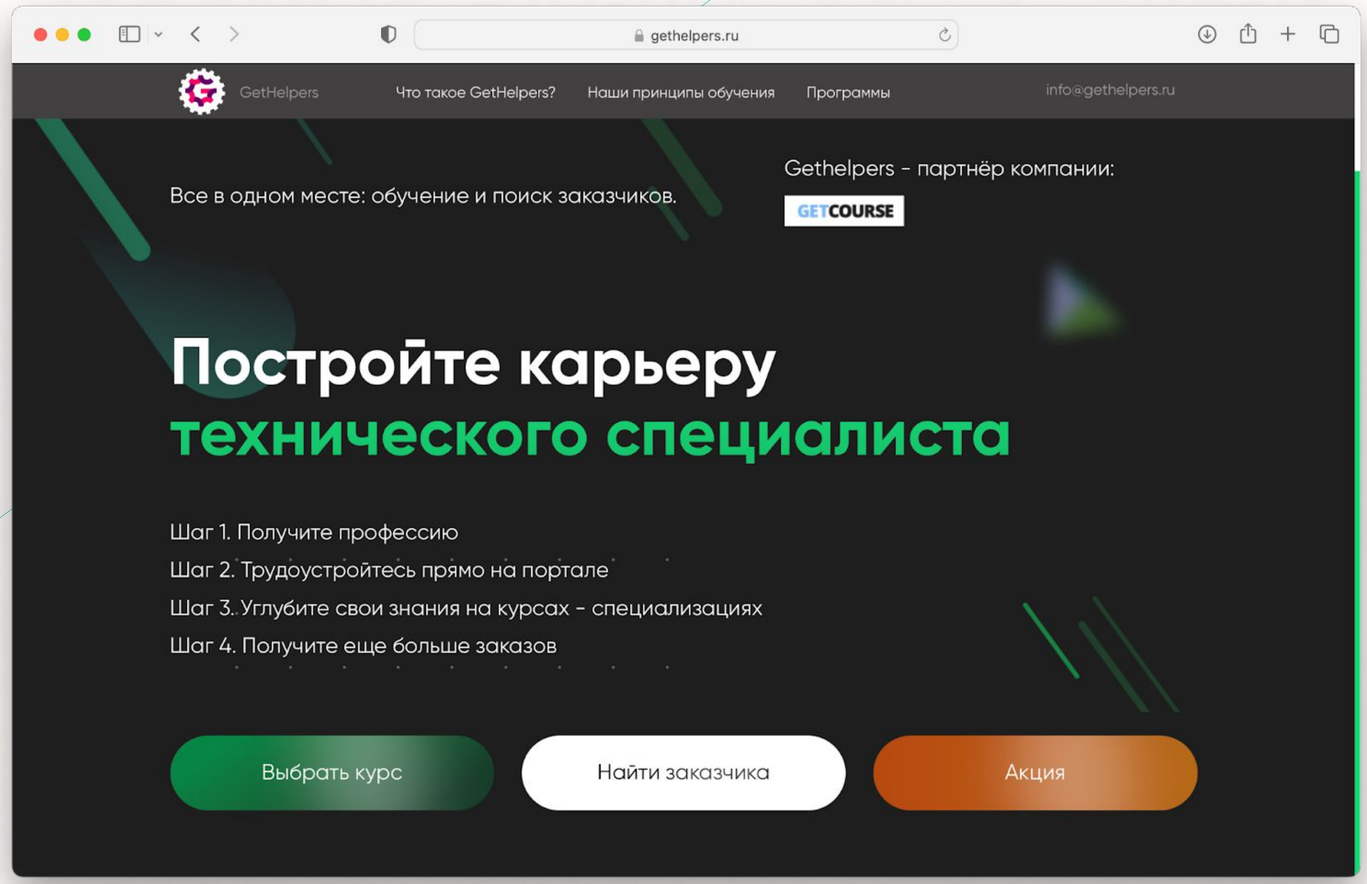
Либо 50 000 ₽ сразу

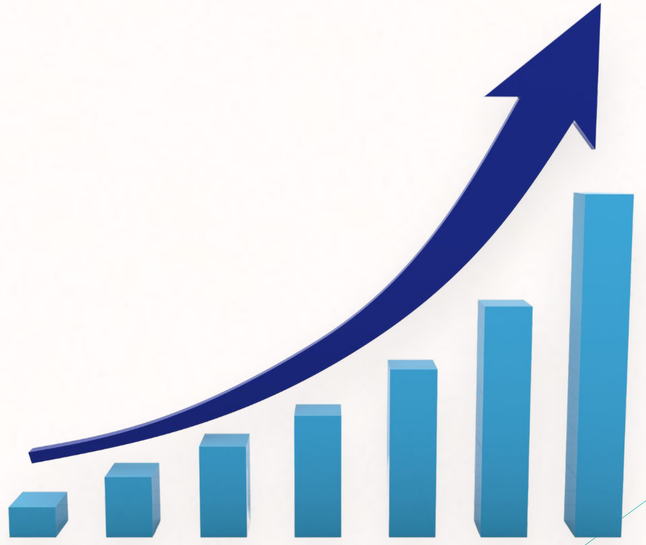
Поэтому я рекомендую:

- 100% использовать рассрочки
- Повышать чек
- И создавать продуктовую линейку

GETCOURSE

Еще один пример онлайн-школы, у которой после подключения рассрочки повысилась одобряемость, — GetHelpers





В сентябре мы рассрочку включили через платежный модуль GetCourse Pay, и одобряемость очень выросла

- На сентябрь 2022 в рассрочку стали брать в **48%** случаев, за счет этого продажи поднялись на **15%**
- До этого были подключены рассрочка через сторонние сервисы и через Тинькофф, но с февраля через Тинькофф было одобрено 4 кредита (сторонний сервис снизил одобрения к нулю)

GETCOURSE

Разница между работой напрямую с Тинькофф Кредит **и работой через платежный модуль GetCourse Pay (рассрочки)**

01. Одобряемость увеличилась – это факт процентов на **30%**

02. Проблема с подписанием (ранее, когда работали с Тинькофф напрямую, приходилось делать полуручную работу и связываться с клиентом дополнительно, чтобы узнать, когда подпишет и т.д.)

Сейчас с рассрочками Тинькофф **мы работаем через GetCourse Pay,** и вся информация о заказе автоматически видна GetCourse — мы видим статус и способ платежа

GETCOURSE

Надеюсь эти кейсы были вам полезны

В заключении хочу сказать – что если вы одновременно подключите и международные платежи, и рассрочки – тогда вы потенциально получите +20% к выручке

GETCOURSE

Подключите рассрочки через наш платежный модуль GetCourse Pay, оставьте заявку на нашем сайте – getcourse.ru/getcoursepay

А мы с вами прощаемся и увидимся в следующих уроках нашего мини-курса