



**Структурный обзор тренингов, маркетинговой модели и аудитории, которая ими интересуется.**

Кривобородов Алексей  
AlmaU

ИС 4 курс рус  
Казахстан, Алматы  
**Research-Methods**

25 октября 2022 г.

# Содержание

<b>1 Цели:</b>	<b>2</b>
<b>2 Актуальность:</b>	<b>2</b>
<b>3 Аннотации:</b>	<b>3</b>
<b>4 Сводка:</b>	<b>3</b>
<b>5 Общая информация:</b>	<b>3</b>
<b>6 Тренинги:</b>	<b>4</b>
6.1 Мотивационные тренинги: . . . . .	4
6.2 Тематические тренинги: . . . . .	4
6.3 Коуч тренинги: . . . . .	5
6.4 Мастер-класс тренинги: . . . . .	5
6.5 Тренинги повышения квалификации: . . . . .	6
6.6 Тренинги смены квалификации: . . . . .	6
<b>7 Резюме:</b>	<b>7</b>
<b>8 Summary:</b>	<b>7</b>

## 1 Цели:

- Определить понятия и типы тренингов
- Определить их маркетинговую модель
- Определить их целевую и конечную аудитории
- Подвести итог о современной модели тренингов

## 2 Актуальность:

По данным портала Informs - аудитория онлайн тренингов только на русском языке уже превысила 3.000.000 купивших курсы. Это только задекларированная статистика, если учесть бесплатные сливы курсов, частные и небольшие онлайн-академии, и просто тех кто не вошел в подсчет это цифра может быть в несколько раз больше. И также по данным портала Informs эта цифра растет в геометрической прогрессии.

**Тема актуальна.**

### 3 Аннотации:

- “прогрев” - действия применяемые, для того чтобы создать у аудитории интерес к продукту
- “инфлюенсер” - человек, с аудиторией в какой-то сети, локальный лидер мнений
- “блогер” - человек с аудиторией в сети, существующей вокруг него
- “мусорность”, “бесполезность” - неактуальность
- “вода” - материал не по теме, размусоливание
- “бизнес-тренинг” - тренинг направленный на бизнес знания, или личную эффективность

### 4 Сводка:

Для статьи использовались следующие материалы:

1. **GetCourse** - *“методичка создателя тренингов”*
2. **Анна Торшерская** - *“О создании правильных курсов”*
3. **Informa** - *портал со статистикой в разных сферах маркетинга*
4. **Atmosphere** - *AlfaCRM статистика*

Также статья построена на личном обзоре большого числа тренингов в каждой сфере.

### 5 Общая информация:

Онлайн школы. Онлайн академии. Курсы. Мастер-классы. Тренинги. Все эти слова заполнили современные мультимедийные каналы связи. В современном медиа поле тяжело проводить больше часа в сети, и ни разу не встретить рекламы какой-нибудь онлайн школы, которая учит чему-то невероятному.

На самом деле все это разные понятия и что-то из этого заслуживает внимания и своего покупателя. В этой статье для того чтобы не размыкать понятия, и растягивать повествования мы сойдемся на мысли, что все мастер-классы, курсы, семинары являются просто одним из видов тренинга, которые уже будем делить на группы, и разбирать их целевые аудитории.

В целом можно разделить все виды онлайн курсов на следующие категории:

- мотивационные тренинги
- тематические тренинги
- коуч-тренинги
- мастер-класс тренинги
- тренинги повышения квалификации
- тренинги смены квалификации

## 6 Тренинги:

### 6.1 Мотивационные тренинги:

#### Описание:

Мотивационные тренинги - примитивная мотивация существующая только для заработка на человеческой грусти и не определенности. Почти каждый бизнес-тренинг в конечном итоге превращается в мотивационный, в котором учащемуся каждый 10 минут напоминают о том, что у него все получится, и заряжают человека мотивацией. Мотивационные тренинги чаще всего проводятся блогерами, инфлюенсерами и подобными им. Монетизируются за счет аудитории фанатов, и являются самым низкосортным продуктом среди всех типов тренингом.

#### Плюсы:

- Кратковременная мотивация на работу

#### Минусы:

- Бесполезные знания
- Мотивация значительно слабее, чем дисциплина
- Стоимость курсов неоправданно завышена, из-за медийности персоны

**Кто интересуется?** Фанаты, люди которые способны превращать обычного человека в идола и поглощать все то, что он производит. Также есть специальная аудитория людей, которая массово и бездумно занимаются мусорным самообразованием. Эти люди скупают и проходят курсы от медийных личностей, в надежде увидеть тот самый ответ, который расскажет как правильно жить эту жизнь.

### 6.2 Тематические тренинги:

#### Описание:

Тематические тренинги - тренинги изначально сделанные для узкой категории граждан. Примеры современные тренинги изменения сознания, тренинги на которых учат мечтать, и прочий мусор собранный на коленке, для того заработать на человеческой глупости. Безусловно, тематический тренинг может быть интересным, и нужным, когда его проводит палеонтолог, для археологов, что рассказать им новые исследования, гипотезы, и т.д. Когда тренинг выполняет свое прямое назначение и люди с узконаправленными знан

#### Плюсы:

- Если тематические тренинги выполняют свою задачу, это очень эффективный способ поднятия квалификации
- Узконаправленность темы объединяет людей

#### Минусы:

- “Инфоцыгане” проводят их чаще других
- Потенциальная бесполезность знаний
- Разбор выдуманных или неактуальных проблем

**Кто интересуется?** Узкая аудитория для которой был и подготовлен весь тренинг. Или как чаще получается в интернете, все те, кому промыли голову рекламой, и мнениями о том, как правильно мечтать, изменять свое сознание, смотреть на мир, и чистить лук. По своей сути является самым неоднозначным тренингом, с одной стороны нужный, с другой стороны захвачен “инфоцыганами”.

### 6.3 Коуч тренинги:

#### Описание:

Коуч-тренинги - тренинги построены на личности коуча, и подвязанные под какую-то сферу саморазвития, почти всегда бизнес-мышление, тайм-менеджмент, личная эффективность, и прочие подарки капитализма. Также есть яркие примеры хороших работ, такие как тренинги Фридмана “По менеджменту и управлению персонала”. Где опытный человек, рассказывает об узкой части строения бизнеса, но из-за избыточной рекламы и замысленности глаза людей в интернете, такие продукты остаются малоизвестными. Ведь они узконаправленные, и требуют большой работы. Нет, популярность в этом сегменте имеют тренинги а-ля за один курс узнай все что нужно, чтобы построить бизнес, семинар на час об инвестициях.

#### Плюсы:

- Являются очень полезными, когда их проводит яркий специалист и оратор в своей сфере.

#### Минусы:

- “Инфоцыгане” проводят их чаще других
- Крайне тяжело найти полезные
- Завышенная цена, ввиду медийности персоны, что их ведет
- Постоянные “прогревы в сети”

**Кто интересуется?** Узкая аудитория для которой был и подготовлен качественный тренинг. В случае с Фридманом, например руководители и топ-менеджмент. Но чаще всего аудитория широкая и тренингами интересуются просто те, кого зацепит рекламный материал, рассказывающий об успех коуча, в той или иной сфере деятельности.

### 6.4 Мастер-класс тренинги:

#### Описание:

Мастер-класс тренинги(раньше семинары) - еще один прекрасный пример узконаправленного и качественного продукта. Делается изначально под определенную аудиторию, с базовым набором знаний в сфере. Например, мастер-класс для бухгалтеров для работы с новым Excel 2022, или мастер-класс работы с 3D объектами в Photoshop. Изначально проводились вживую, сейчас все чаще проходят в Zoom и на других онлайн площадках.

#### Плюсы:

- Являются очень полезными, когда их проводит яркий специалист и оратор в своей сфере.
- Сертификаты могут помочь в работе, и в общем зачёте квалификации.
- Объединяют людей.

#### Минусы:

- Часто имеют низкий бюджет, и являются довольно скучным и плохо поданным материалом.

**Кто интересуется?** Узкая аудитория для которой был и подготовлен тренинг. Люди работающей в той специальности, для которой и был создан тренинг, при том те, у кого есть время и желание дополнительно развиваться. В больших кампаниях, руководители сами отправляют сотрудников на подобные семинары, поэтому кампании чаще работают в режиме B2B, чем B2C.

## 6.5 Тренинги повышения квалификации:

### Описание:

Тренинги повышения квалификации - более углубленная версия мастер-класса, по сути является конечным продуктом. А мастер-классы используются как “прогрев” перед ними. И здесь уже теряется однозначная релевантность продукта. Мастер-класс - законченный продукт нацеленный на рекламу, в то время как тренинг повышения квалификации может быть сделан хуже, ведь его первичная цель продать.

### Плюсы:

- Являются очень полезными, когда их проводит яркий специалист и оратор в своей сфере.
- Сертификаты могут помочь в работе, и в общем зачёте квалификации.

### Минусы:

- Часто могут оказаться пустой тратой времени, и “водой” не по теме.
- Стоят очень дорого, и часто своей цены не оправдывают.

**Кто интересуется?** Узкая аудитория прогретая мастер-классами. Узкая и широкая часть специалистов в области, подобные тренинги чуть ли не единственный тип, который не нуждается в широкой огласке в сети, и постоянной рекламе и прогревах, способен существовать на мастер-классах и личных рекомендациях. Также часто работает по системе B2B.

## 6.6 Тренинги смены квалификации:

### Описание:

Тренинг смены квалификации - самая быстро растущий и известный тип тренингов в сети. Яркие представители, школы GeekBrains, SkillBox, и прочие, маркетинг подобных школ настроен на людей недовольных своим заработком и своей профессией, коих в современном мире капитализма и постоянной рекламы бесконечно много. Курс позиционируется в погружении в профессию. Полной или частичной смене деятельности.

### Плюсы:

- Являются полезными, когда качественно сделаны и поданы.
- Являются самым качественным продуктом в индустрии впринципе.

### Минусы:

- Быстро теряют актуальность
- Часто являются лишь начальными знаниями, и бегом по вершкам.
- Имеют очень завышенную цену из-за большой маркетинговой системы
- Часто, не оправдывают ожиданий

**Кто интересуется?** Широкая аудитория привлеченная таргетированной рекламой, различная аудитория привлеченная блогерами, инфлюенсерами. Единственный тип тренингов, где не работает сарафанное радио, ввиду передачи аккаунтов.

## 7 Резюме:

Тренинги прекрасное достижение онлайн образования, уничтоженное человеческой глупостью, жадностью, некачественными продуктами и перенасыщенностью рекламой в сети. Тренинги можно разделить на рассчитанные на широкую аудиторию, и на рассчитанную на узкую категорию специалистов. Интересуется тренингами аудитория 14 - 40 лет. Разбор и сегментация аудитории напрямую зависит от материала. Маркетинговая система выстроена вокруг таргетированной рекламы и сарафанного радио.

## 8 Summary:

Coaching is a wonderful achievement of online education, destroyed by human stupidity, greed, substandard products and oversaturation of advertising on the web. Trainings can be divided into those designed for a wide audience, and those designed for a narrow category of specialists. Interested in training audience 14 - 40 years. Analysis and segmentation of the audience directly depends on the material. The marketing system is built around targeted advertising and word of mouth.

## Таблица:

Материалы		Количество
$A = \pi r^2$	$\pi$	178
$\alpha$	$\sqrt[5]{a} + \cos(x) + \lim_{n \rightarrow \infty} (1 + \frac{1}{n})^n$	45

