

SMM-продвижение онлайн-школы «Наукославль» с ростом регистраций на 26%

Выстроили SMM-систему для онлайн-школы: аналитика, стратегия, визуальное оформление, контент, вовлечение и регулярное подведение родителей к регистрации на курсы.

SMM-стратегия

визуал

контент

образование

Регистрации

+26%

Вовлечённость

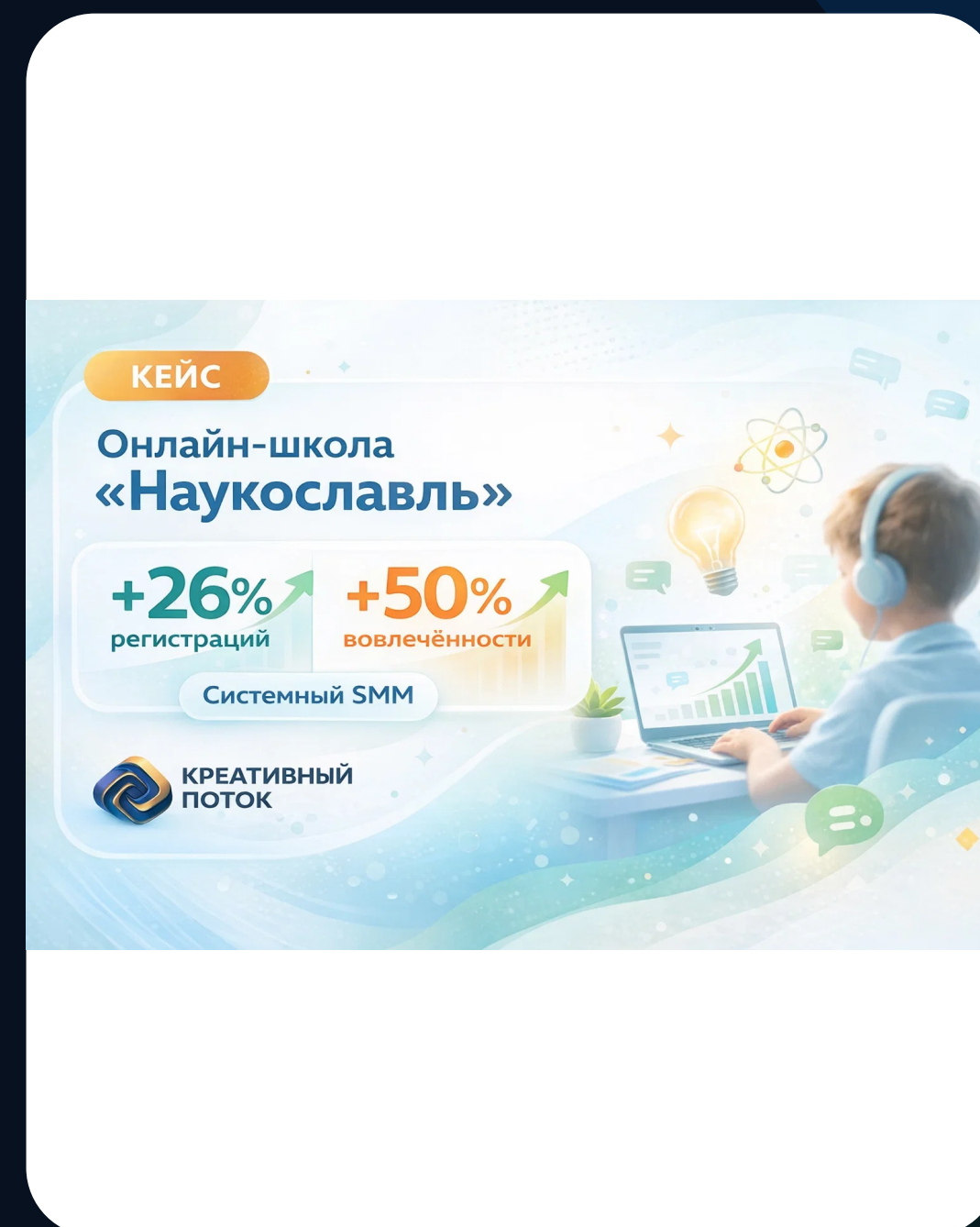
+50%

Подписчики

+13%

CTR постов

5%



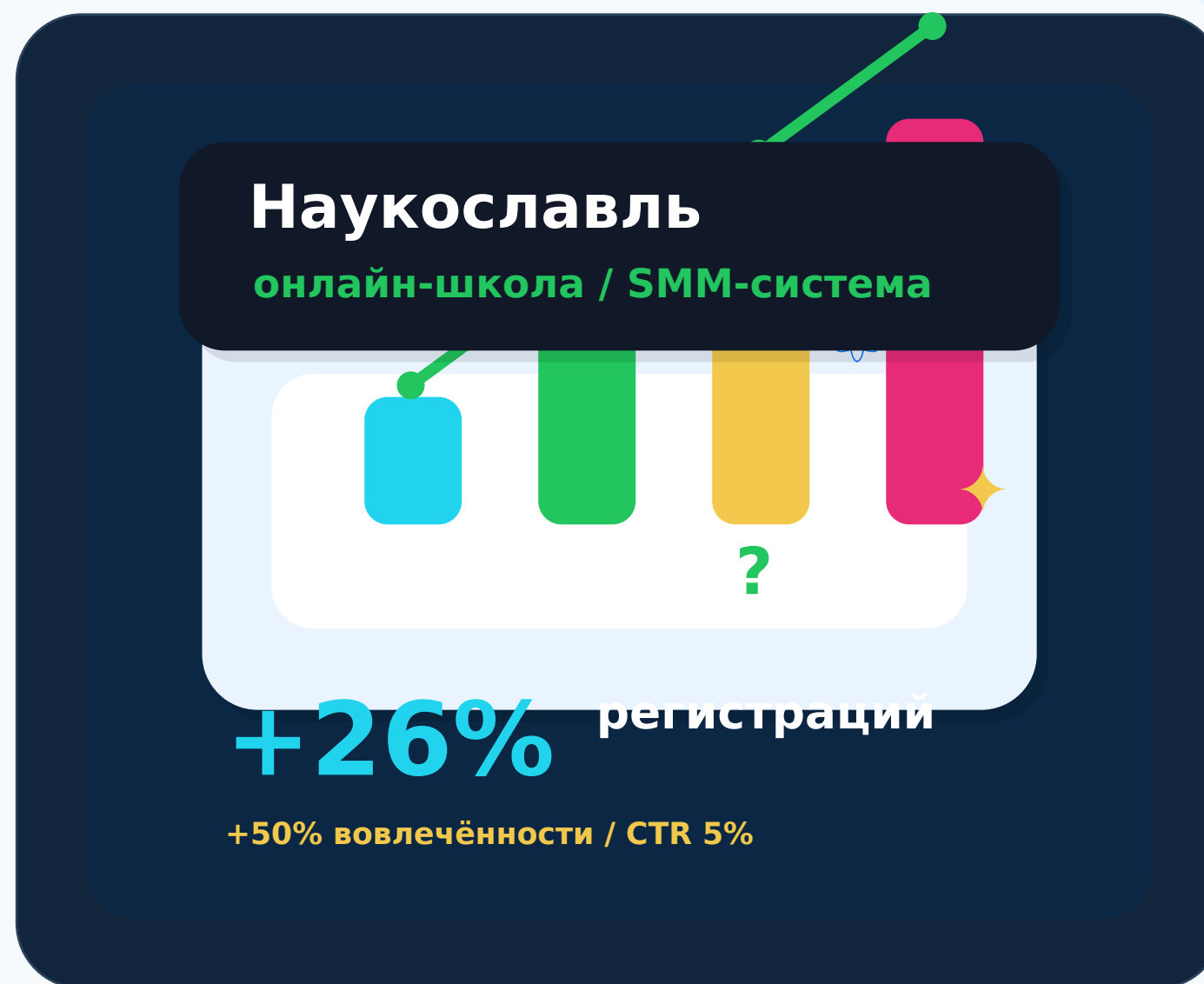
Онлайн-школа, которая развивает у детей интерес к науке

Клиент

«Наукославль» - образовательный проект для детей. Школе было важно сделать соцсети не просто красивой витриной, а каналом, который помогает родителям понять ценность курсов.

Задача

Повысить активность аудитории, обновить оформление и увеличить количество регистраций на курсы через контент.



Соцсети не работали как полноценный инструмент продаж

01

Красивого мало

родителям нужно быстро понять ценность обучения

02

Есть сомнения

важны доверие, отзывы и реальные истории учеников

03

Не нужна прямая реклама

аудитория лучше реагирует на пользу и объяснение

04

Нужна система

контент должен вести от интереса к регистрации

Разобрали аудиторию родителей и барьеры перед записью

Первым этапом изучили целевую аудиторию и конкурентов. Отдельно разобрали, что важно родителям потенциальных учеников и какой контент вызывает доверие.

Что выяснили

- родителям нужна польза, а не давление продажами;
- лучше работают понятные объяснения ценности курса;
- важны отзывы и реальные истории учеников;
- контент должен снижать сомнения перед регистрацией.

SMM-система онлайн-школы



Логика работы: сначала понять аудиторию и барьеры родителей, затем упаковать ценность курса и регулярно вести к регистрации через контент.

Собрали баланс пользы, вовлечения и мягкой продажи

01

Экспертные публикации

показывают компетентность школы

02

Контент для родителей

объясняет пользу обучения простым языком

03

Видео и опросы

повышают вовлечённость без перегруза

04

Отзывы учеников

добавляют доверие и социальное доказательство

05

Анонсы курсов

регулярно ведут аудиторию к регистрации

06

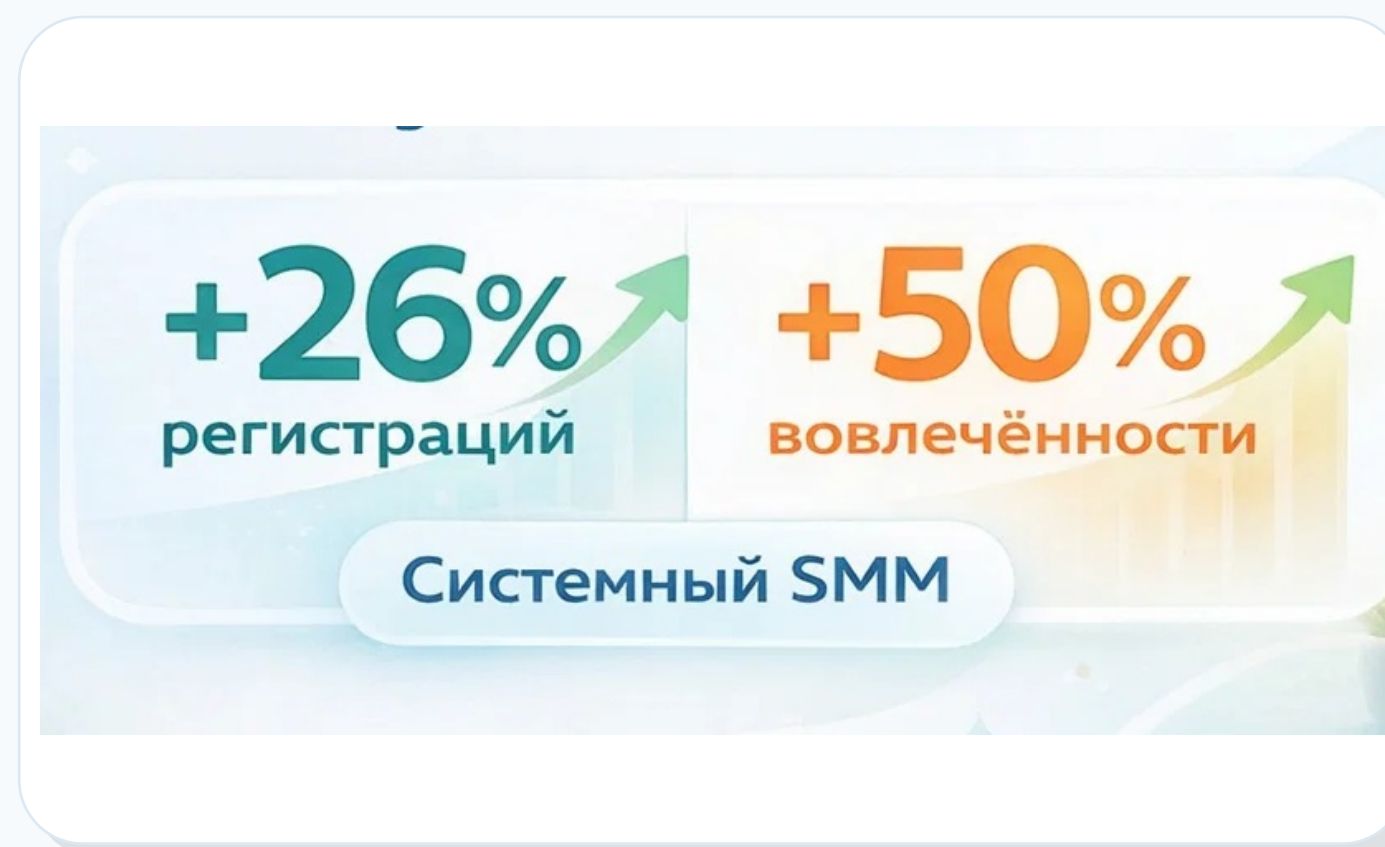
Вебинары

прогревают через пользу и живой контакт

Обновили визуальную подачу школы

Что подготовили

- яркую и тёплую визуальную систему;
- шаблоны для постов, сторис и статей;
- визуальные карточки для рубрик;
- единый стиль публикаций;
- узнаваемые форматы: «Совет недели», «Наука просто», «Истории учеников».



Запустили контент-план на месяц

01

Образовательные посты

польза и объяснение сложных тем

02

Кейсы и отзывы

доверие через опыт учеников

03

Опросы и квизы

вовлечение без искусственного шума

04

Новости курсов

информация о новых возможностях

05

Анонсы вебинаров

повод для регистрации и участия

06

Диалог

ответы на комментарии и обработка заявок

Контент стал узнаваемым и удобным для восприятия

Для онлайн-школы важно не перегружать родителей. Поэтому рубрики сделали понятными: каждая решает конкретную задачу - объясняет, вовлекает или ведёт к регистрации.

Совет недели

полезный и короткий
формат для родителей

Наука просто

объяснение сложного
через понятные примеры

Истории учеников

доверие через реальные
результаты

Анонсы курсов

мягкое подведение к
регистрации

Итог: аудитория получает не хаотичную ленту, а понятную навигацию по пользе, доверию и продукту.

Контент начал вести к регистрациям

Рост регистраций

+26%

Рост вовлечённости

+50%

Прирост подписчиков

+13%

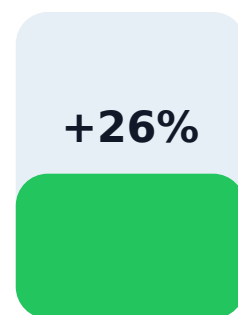
CTR рекламных постов

5%

Динамика улучшений



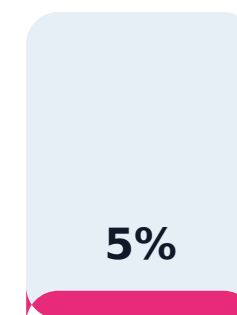
подписчики



регистрации



вовлечённость



CTR

Не просто обновлённые соцсети, а рабочую SMM-систему

01

Активная аудитория

подписчики стали чаще взаимодействовать с контентом

02

Современный визуал

оформление стало ярким, тёплым и узнаваемым

03

Контент к заявке

публикации начали вести родителей к регистрации

04

Интерес к курсам

аудитория лучше понимает ценность обучения

05

Понятная коммуникация

школа говорит с родителями простым языком

06

Точка продаж

соцсети стали частью воронки привлечения

Продажи в образовании начинаются с доверия и понятной ценности

Для детского онлайн-образования нельзя строить коммуникацию только на прямых продажах. Родителям нужно увидеть пользу, безопасность, экспертность и реальные истории.

Рабочая логика

- сначала польза и объяснение;
- затем доверие через отзывы и истории;
- после этого - анонс курса и регистрация;
- регулярная коммуникация без перегруза продажами.

SMM-система онлайн-школы



Логика работы: сначала понять аудиторию и барьеры родителей, затем упаковать ценность курса и регулярно вести к регистрации через контент.

Онлайн-школа усилила бренд и получила измеримый результат

Комплексный подход - аналитика, стратегия, креатив, визуал и контент - помог «Наукославлю» превратить соцсети в понятную точку продаж и коммуникации с родителями.

Главные цифры

- +26% регистраций на курсы;
- +50% вовлечённости;
- +13% подписчиков;
- CTR рекламных постов - 5%.

Вывод

Контент стал инструментом продаж, аудитория - сообществом, а бренд - более узнаваемым и экспертным.

Креативный поток - превращаем SMM в систему заявок, доверия и роста бренда.