

QMARKETING
ACADEMY

Маркетинг на Западе

Как подготовиться?

Ментор: Роман Кумар Виас

QACADEMY →
QACADEMY →
QACADEMY →

Анализ рынка для edtech продукта

Источник: glassdoor, statista, big 3/big 4 reports

- Посмотрели на наш текущий продукт на рынке СНГ, проанализировали сегменты студентов, выделили 3 основных аудитории: бизнесмены, джун-маркетологи, руководители-маркетологи.
- Составили [список](#) продуктов-конкурентов для заданных аудиторий в США.
- Оценили размер данных потенциальных сегментов в штатах - читали ресерчи и статистику про smb, смотрели HR борды.

Customer development. Часть I.

- Провели первый [флайт](#) cusdev для данных аудиторий. **Цель** — понять их основные задачи. Людей искали на разных площадках, в основном respondent, но про это ещё расскажу подробнее далее.
- На основе анализа:
 - Размера аудиторий
 - Основных задач, которые мы лучше закрываем для данных аудиторий
 - Потенциальной платежеспособности
 - Занятостью ниши (сколько конкурентов таких обслуживают)

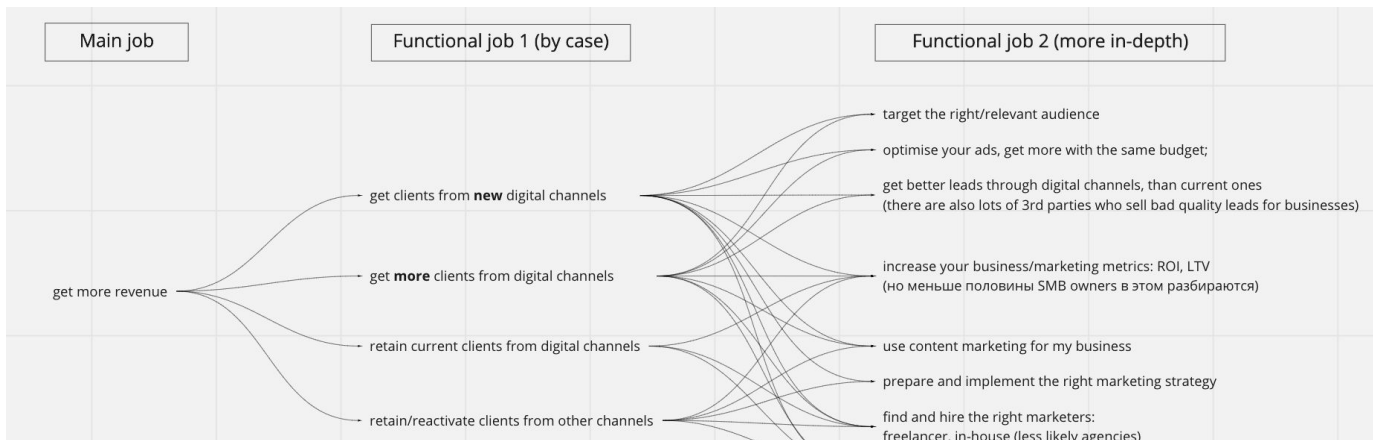
Приняли решение копать вглубь сегмента SMB owners.
- Следующий флайт касдева был нацелен на эту аудиторию. Мы сформулировали критерии поиска респондентов: SMB owners, которые покупали аналогичные курсы дороже \$1500 в течение последних двух месяцев

Где искать респондентов (от худшего к лучшему)

- Агентства и рекрутеры
- Сайты с респондентами (так называемые panels)
- Группы в Facebook: маркетинг/бизнес, русские в США, конкуренты — через помощников
- Группы в Slack: маркетинг/бизнес, конкуренты — через помощников
- Группы в LinkedIn: маркетинг/бизнес, конкуренты — через помощников
- Поиск контактов в LinkedIn по фильтрам + Linked Helper
- Reddit — опубликовали пост с формой — внезапно пришли люди.

Jobs To Be Done

- 1. Основная задача — какую функциональную задачу хочет полностью решить клиент?
 2. Контекст — какие конкретно обстоятельства толкают пользователя нанять новые решения?
 3. Страхи — перечислите беспокойства, которые есть у пользователя при выборе решения основной задачи.
 4. Alt solutions (Small Jobs) — какие варианты действий есть у клиента, чтобы избежать негативных последствий?
 5. Micro Jobs — последовательно разложите на подзадачи выполнение основной задачи.
 6. Big Jobs — какую большую/долгосрочную функциональную, социальную, эмоциональную задачу решает пользователь?
- Анализируя наиболее частые повторения джобов и других связанных параметров мы можем делать выводы об имеющихся потребностях и собирать их для подготовки лендинга.



55 ВЕБИНАРОВ

ПОЛНОЕ ПОГРУЖЕНИЕ В МАРКЕТИНГ

QMARKETING ACADEMY

СТАРТ: 18/11/2020

→ 55 ВЕБИНАРОВ
для предпринимателей, маркетологов, seo стартапов и тех, кто хочет ворваться в digital

-40%

→ 18/11/20 – 18/03/20

✉ Отправьте нам сообщение

R REFOCUS

Comprehensive Marketing Course

Educational affiliate of Qmarketing Agency

For Entrepreneurs, Startup CEOs, Marketing Managers and those who want to **BREAK INTO DIGITAL MARKETING**

ENROLL NOW



Problems addressed:



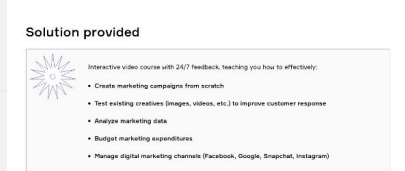
- Do you know how to bring your business online?
- Are you already online, but missing your sales targets?
- Do you have a good marketing agent? Are you sure?
- Do you know how to plan new digital marketing campaigns?
- Do you know how to hire and manage a marketing team?



Solutions provided:



Комменты к сайту

	<p>1st impression - it's like a doctor's page or institution</p>	<p>Общее по лендингу</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Язык - видно, что перевод с другого языка, нужны еще вычитки нейтивов. 2. Часто говорят про обилие чистого текста и недостаток инфографики. 3. Нехсный порядок экранов - нет "главного" флюу 4. Не хватает интерактивности - слишком статичная страница - здесь принять решение на основе среднего возраста аудитории 5. Добавить бота-саппорта, чтобы можно было задать вопросы про курс, не оставив своих данных. 6. Нет четкого соответствия между экранами short description, full description и price plans - то есть непонятно что и сколько стоит. 7. Добавить линии между экранами 8. ВЫДРОЧИТЬ АДАПТИВУЮ ВЕРСТКУ 9. Добавить вложенных кнопок для аналитики (позже) 10. MB взять граф дизайнера, который по мелочи все приукрасит и сделает вкусно (например кружочек онлайн красивый хотит на след экране) 11. prerecorded or live video - непонятно 	<ol style="list-style-type: none"> 1. (f) разграничивать экраны либо оттенками цветов фонов, либо линиями границ. 2. не хватает граф элементов - чем-то оживить картинками (см. далее) 	<p>максимум 3 разных размера 2. убрать итакли у названий экранов 3. в блоке have any question и последний блок с installment payment - сделать поля жирнее, чтобы четче было видно, куда вводить информацию.</p> <p>ВАЖНО Все апдейты выливать сначала на refocus.me/test - потом ревью и заливаем на главную.</p>
<p>Main screen</p>		<ol style="list-style-type: none"> 1. "Submit application" - заменить wording, создается впечатление, что у нас есть отбор 2. "For Entrepreneurs..." - мелочь, но просит не делать перенос на слово marketing. 3. MB Заснуть сюда фото одного из менторов - сделать лендинг более "человечным и теплым", пример YU. 4. affiliate -> powered by заменить слова 5. кажется много места сверху - MB уменьшить 6. MB добавить границу к лого 7. b2c or b2b опыт сразу уточнить можно 8. поднять learning outcomes чтобы сразу понятно было чему научатся 	<ol style="list-style-type: none"> 1. submit application -> enroll now 2. сократить отступ сверху на 20% (?) 3. добавить обводку логотипа (R + refocus) черной, внешней 	<ol style="list-style-type: none"> 1. черный круг переделать online - сейчас слишком вакуумно
<p>User stories</p>	<p>Do you know how to bring your business online? Are you already online, but making your sales targets?</p> <p>Do you know how to plan new digital marketing campaigns? Do you know how to hire and manage a marketing team?</p> <p>Do you have a good marketing agent? Are you sure?</p> 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Верхняя правая горизонтальная линия не на одном уровне с левой 2. are you sure -> how do you know? 3. добавить пункт have you already launched marketing campaigns, т.е. если уже сделали кампании, как уверены что они норм? 4. старый чер не понимает без названия экрана что это такое (типо назвать "для каких кейсов") 5. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Выровнять горизонтальные линии (все еще не совпадают) 	
<p>Short description</p>	<p>Solution provided</p> <p>Interactive video course with 24/7 feedback, teaching you how to effectively:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Create marketing campaigns from scratch • Test existing creatives (images, videos, etc.) to improve customer response • Analyze marketing data • Budget marketing expenditures • Manage digital marketing channels (Facebook, Google, Snapchat, Instagram) 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Сделать описание в зависимости от опыта в маркетинге - у большинства людей пока создается впечатление, что наш курс для новичков. Посыл - "we have something for everyone" 2. Что такое "with 24/7 feedback" - нушу непонятно: разделить саппорт в слаке, групповые QA и персональные one-one sessions, чтобы стало понятно 3. А с тиктоком работает? (предпоследний пункт) 4. Заменить Test existing creatives на templates? 5. поднять платформы на верх 6. marketing data добавить разные метрики, и к следующему пункту тоже примеры бы добавил 7. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. with 24/7 feedback -> with 24/7 support 2. добавить TikTok к платформам (предпоследний пункт) 3. сделать шаблон экрана с двумя списками пунктов - для двух аудиторий: entrepreneurs and marketers 4. для списка маркетологам поднять платформы первым пунктом 5. отступ вернуть после двоемочия 6. после этого блока вставляем экран "outcomes stories" 	

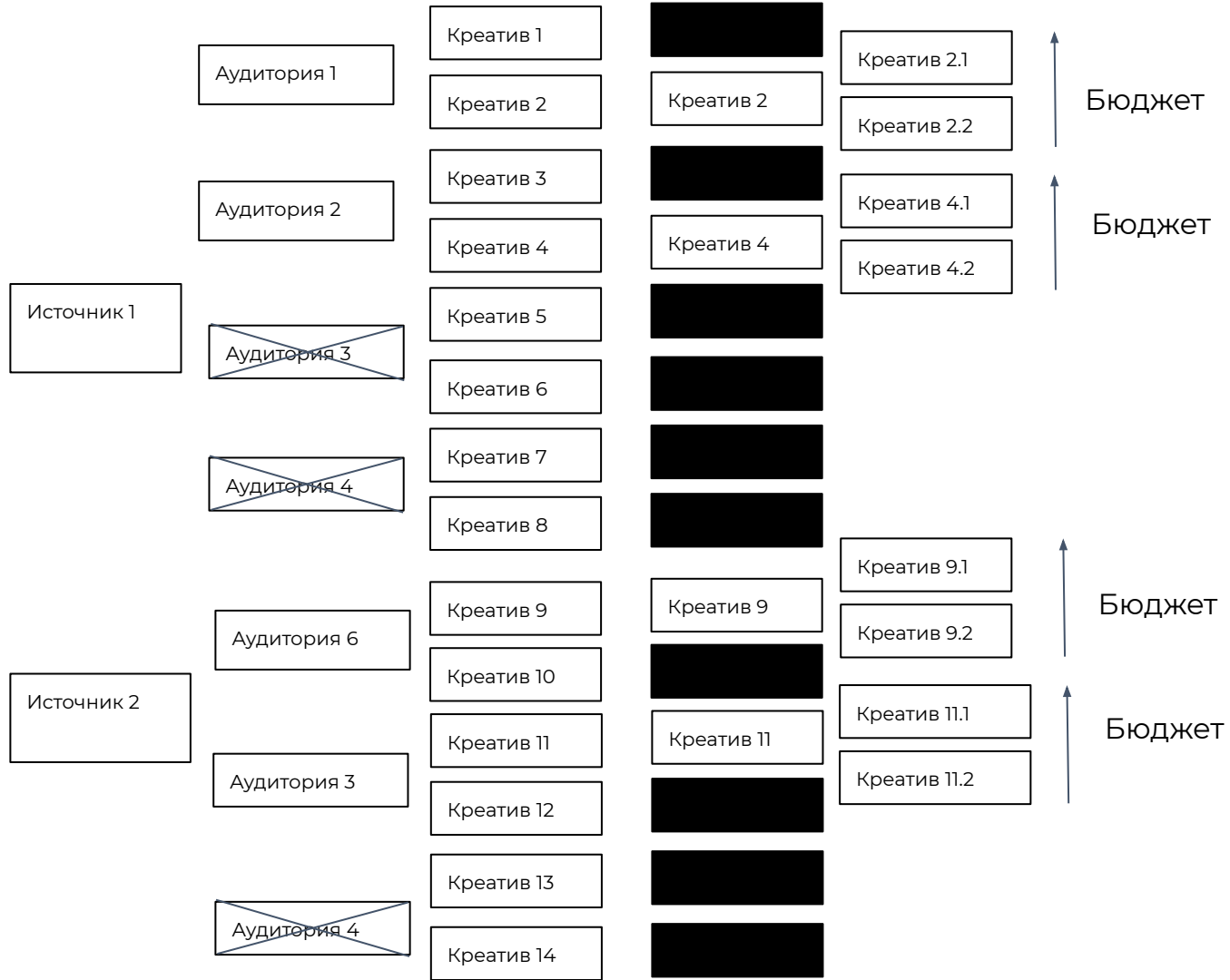
Решенческие интервью

- Landing page: **qacademy.ru** vs **refocus.me**
- >200 комментариев в Miro
- Путь от «я не понимаю, что вы мне предлагаете» до «я хочу в ваш wait-list»

Безбюджетные способы продвижения на западных рынках

- Создайте максимум контента бесплатно на Quora и Reddit. Обратите внимание на семантику.
- Пишите статьи на Medium и договаривайтесь с западными пабликами. Добавьте их в свой sales pitch, на сайт и в воронку.
- Сделайте канал на YouTube с 5-6 видео.
- Вербуйте тестеров.
- Настройте Linked Helper.





QMARKETING
ACADEMY



До встречи

Роман Кумар Виас

@RomaKumar
kumar@qmrktng.com