



Элиза Ишханова
Магистр МГИМО ОМТУ
(специализации
«Предпринимательство»
и «Нейромаркетинг»)
С 2019 г. ведет проекты в сфере
онлайн-образования.
В 2023 г. основала «Продюсерское
агентство Элизы Ишхановой».
За время работы агентства
было реализовано более
20 образовательных проектов,
открыты две языковые онлайн-
школы.
Совокупная прибыль контрагентов
агентства за последние полгода
составила более 8 млн рублей.

Контакты:
Telegram:
[@elizaishkhanova](https://t.me/elizaishkhanova)
Канал:
t.me/elizaishkhanova_for_teachers
Сайт:
<http://elizaishkhanova-for-teachers.ru>

Успешное онлайн-образование

Интервью с выпускницей ОМТУ, основателем Продюсерского агентства для образовательных проектов, которое занимается разработкой и запуском продуктов языкового образования и продюсированием онлайн-школ.

БК: Продюсирование обрело достаточно широкую популярность в последнее время, особенно среди современного поколения. Поделитесь, каким образом вы попали в эту среду?

Ишханова Э.: Вы правы, продюсирование онлайн-проектов, действительно, крайне популярная сфера, однако мой путь в неё был отнюдь не через онлайн. Долгое время я работала с Европейским фондом поддержки культуры (EUFSC) в качестве PR-специалиста и была ответственна за коммуникацию со СМИ и организацию мероприятий в рамках Европы. В 2021 г. фонд решил расширить сферу влияния и организовать крупный международный фестиваль в Дубае, и мне, как опытному сотруднику, предложили стать его продюсером. Именно так я и стала рассматривать для себя это поле деятельности.

БК: Как пришли к идее создания продюсерского агентства?

Ишханова Э.: Опыт работы продюсером фестиваля был, определённо, положительным, но работа с такими крупными событиями крайне энергозатратна и требует огромного временного ресурса. Я стала искать возможность применить весь полученный опыт в более комфортном для меня формате, и так родилась идея создать онлайн-агентство, с которым можно работать из любой точки мира.

БК: Насколько нам известно, у вас достаточно узкая целевая аудитория: вы работаете только с образовательными проектами. Чем продиктован такой выбор?

Ишханова Э.: Ответ достаточно прост: я как предприниматель увидела нишу, в которой нет

достойного предложения, и решила заполнить ее. Как и многие выпускники МГИМО, во время учёбы я работала преподавателем английского для частных студентов. Я сотрудничала со многими онлайн-школами, общалась с коллегами и выяснила, что специалистов по продвижению, которые действительно понимают специфику образовательной среды, катастрофически не хватает. Именно эту «боль» и закрывает мое агентство — благодаря моему опыту преподавания я глубоко понимаю, как именно мои коллеги видят грамотную маркетинговую стратегию и что нужно для успешного продвижения образовательных продуктов, и могу это предложить.

БК: Правильно ли я понимаю, что на рынке у вас практически нет конкурентов? Поделитесь, как в таком случае вы разрабатывали продукт, на что вы ориентировались?

Ишханова Э.: Это правда, прямых конкурентов на российском рынке нет, однако мы с командой провели подробный анализ и поняли, что не устраивает наших потребителей, — это стало отправной точкой для разработки продукта. В основе существующего пакета услуг лежит исследование потенциальных клиентов — мы проводили глубинное интервью, а также подбирали представителей разных сегментов аудитории (преподавателей и онлайн-школы разного масштаба) для участия в фокус-группе — тестовом запуске продукта. Семь из восьми участников данного исследования стали клиентами агентства, что явилось для нас главным подтверждением актуальности и придало уверенности для более масштабного запуска.

БК: Расскажите о ваших клиентах и уже реализованных проектах. Каким критериям должны соответствовать преподаватели, чтобы стать клиентами агентства, и к какому результату вы приходите в рамках совместной работы?

Ишханова Э.: Клиентами агентства могут стать все представители образовательной среды — преподаватели и онлайн-школы любого масштаба. Совместно мы работаем над улучшением всех основных показателей, включая LTV клиента и процент доходимости, выстраиваем стабильный поток учеников и даже со-

вместно запускаем продукты с нуля. В нашу работу входят разработка концепции и методологии будущего продукта, подготовка маркетинговой стратегии и контент-плана для разных каналов продвижения, а также непосредственно продажи и проведение курса. Для наших клиентов очень важно, что им не нужно искать разных специалистов для каждого из этапов запуска — наше агентство покрывает все запросы и сопровождает преподавателей на протяжении всего пути.

Мы реализовали уже более 30 проектов; среди наших клиентов есть и крупные онлайн-школы (более 25 000 учеников), и более узкие специалисты. Совместно с ними мы уже запустили курсы подготовки к государственным экзаменам, несколько разговорных клубов разной тематики, курс офлайн-встреч, а также под ключ разработали концепцию и реализовали проекты школ французского и китайского языков.

БК: Как вы видите будущее агентства? Считаете ли вы, что спрос на его услуги останется прежним или снизится?

Ишханова Э.: Согласно прогнозам крупных исследовательских агентств, рынок онлайн-образования в России стремительно развивается и будет активно расти вплоть до 2027 г. Предполагаю, что спрос на услуги агентства будет расти пропорционально рынку, и мне остаётся лишь подстраиваться под запросы клиентов и модернизировать продукт так, чтобы он соответствовал современным реалиям. Я планирую расширять команду проектных менеджеров и создавать возможности для ведения большего количества клиентов. Что касается планов на более далёкое будущее, у нас есть два пути: либо мы расширяем сферу деятельности и привлекаем к работе представителей помогающих профессий, например, психологов, врачей, карьерных коучей, либо углубляемся в свою же нишу и находим новые пути взаимодействия с преподавателями.

БК: К слову, о перспективах. Подскажите как выпускница МГИМО с широким выбором карьерных возможностей, почему вы остановились на решении стать предпринимателем? Было ли сложно сделать этот выбор?

Ишханова Э.: Безусловно, пойти по собственному пути и открыть бизнес в достаточно юном возрасте — это непростое решение, особенно когда на плечах лежит груз ожиданий от родителей и окружения, однако я о нем не жалею. У меня был опыт работы в крупной организации, и я точно поняла, что меня ждут большие перспективы в сфере предпринимательства. Именно поэтому я приняла решение пойти в магистратуру ОМГУ, чтобы подойти к реализации своей бизнес-идеи со всей серьёзностью и не допустить ошибок, свойственных новичку. Спустя два года тренингов я ощущаю огромную уверенность в своих знаниях и возможностях и понимаю, что у меня есть всё, чтобы развить свой бизнес до нужных масштабов — всё зависит лишь от объёма приложенных усилий.

БК: Благодарю вас, что поделились своим опытом и переживаниями, думаю, что начинаю-

щим предпринимателям важно услышать, что они не одни полны сомнений и страхов на первых этапах. Есть ли что-то, что вы хотели бы пожелать им?

Ишханова Э.: Определённо! Основное, чем я хотела бы поделиться, — это тем, что в начале будет казаться, что из вашей идеи ничего не получится и вы сделали неправильный выбор. Проявите стойкость и переживите этот этап — поверьте, после него начинается самое интересное. Как можно больше обращайтесь к профессионалам и старшим товарищам — для нашей среды это единственный достоверный источник знаний. Если у вас есть возможность получить совет от опытных предпринимателей в вашей нише, — не упускайте его! И конечно же, приходите в магистратуру ОМГУ — это истинно лучший старт для вашего проекта, после которого вы можете быть уверены в его успехе.