

# **ВЫВОД ПРОДУКТА НА РЫНОК И СТРАТЕГИЯ ЕГО ПРОДВИЖЕНИЯ**



Среди наших клиентов часто встречаются проекты направления e-learning. С этим направлением мы успели поработать в разных ролях: помогали с продажами, записывали курс, делали маркетинговую стратегию. Пожалуй, самый первый и крупный наш проект в e-learning был реализован в 2016 году, именно с LF Academy.

### О заказчике

LF Academy (с 2022 года Legal Academy) является образовательной онлайн платформой для юристов. Ее создатель - ПМЮФ (Петербургский международный юридический форум), этот проект находился под патронажем Д.А. Медведева.

Платформа содержит различные курсы с видео- и аудиолекциями, дополнительными материалами и обратной связью от тьюторов. Выдают документы об обучении: сертификат (по общеобразовательным программам) или удостоверение о повышении квалификации (по программам повышения квалификации).

### Проблема

Сложность рынка e-learning и очень сжатые сроки побудили создателей обратиться в агентство GreenBusiness в 2016 году для разработки маркетинговой стратегии проекта и обеспечения быстрых сроков его вывода на рынок.

## Почему выбрали Гринбизнес

Нас рекомендовал опытный бизнес-эксперт по выстраиванию онлайн-бизнеса в Европе - Марат Капелюшник. Согласились с предложенным планом работ после первой встречи и подписали договор.



## Нюансы

На тот момент в команде отсутствовало единое видение направления развития проекта и были существенные репутационные риски в случае несвоевременного или некачественного запуска этого проекта.

Реальными тормозящими факторами было:

- ложное представление о потребностях клиентов на рынке;
- отсутствие упаковки продукта;
- отсутствие опыта в запуске собственного продукта и первых продаж.

В результате, проект был практически заморожен.

## Этапы

### 01 Анализ рынка и конкурентов

Мы провели исследование конкурентов и спроса на рынке для определения перспективных ниш. Выделили реально платежеспособные и заинтересованные сегменты.

### 02 Упаковка продукта

Сгенерировали название и слоган проекта. Проработали план развития ИТ-продукта. Разработали методологию записи курсов и тестирования учащихся. Помогли в поиске подрядчика на дизайн и проведении тендера.

### 03 Маркетинг и продажи

В рамках проекта разработали маркетинговую стратегию Legal Forum Academy сроком на 2 года. Разработали технологию продаж и комплект обучающих материалов по техникам продаж. Проведели тренинги для менеджеров по работе с клиентами. Также осуществили стратегическое консультирование руководства компании и предоставили контакты ценных партнеров проекта.

Для тренировки после обучения отдела, привлекли для клиента два первых лида.

## Итоги

В результате работы была сформирована эффективная команда проекта и выбрана наиболее перспективная бизнес-модель и ниша. Разработан сайт с привлекательным и удобным дизайном, для посетителей создан большой выбор курсов. Проект был запущен в срок.

## Комментарий Гринбизнес

«Проект с таким именитым заказчиком, как Петербургский Международный Юридический Форум, стал боевым крещением для команды Гринбизнес и глубокой проверкой на прочность её компетенций. Мы должны были действовать одновременно и очень быстро, и правильно, поэтому, когда за проект LF Academy наша компания удостоилась премии "Газель Бизнеса 2017", мы, пожалуй, по-настоящему поверили в свои силы.»

*Андрей Майборода,  
Генеральный директор Гринбизнес*

## Цифры

7

ЛЕТ НА РЫНКЕ

Проект, которому мы помогли выйти на рынок в 2016 году продолжает успешно существовать уже 7 лет, вырасти и стать одним из лидеров онлайн обучения в отрасли юриспруденции.



## Отзыв клиента



### Отзыв о проделанной работе

Компания GreenBusiness проводила исследование рынка и разработку маркетинговой стратегии для запуска образовательного портала для юристов LF Академия. Результатом совместной работы стали достаточно конкретные и объективные материалы, позволившие нам принять важные стратегические решения.

В процессе выполнения работ, консультанты GreenBusiness, в частности, ведущий эксперт проекта Андрей Майборода, проявили профессионализм и высокую степень заинтересованности в решении поставленной задачи. Также коллеги оперативно учитывали наши пожелания и были открыты к обсуждению проблем, которые возникали в ходе реализации проекта.

В качестве дополнительного этапа работы был организован тренинг для сотрудников нашей компании, направленный на выработку навыков эффективных продаж, телефонных переговоров, а также работу с возражениями.

Выражаем благодарность компании GreenBusiness и Андрею Майборде за оказанные услуги и своевременно выполненную работу!

С уважением,

Генеральный директор  
ООО «ЭлЭф Академия»



О.Б. Мотенко



# Green Business

<http://greenbizzz.ru/>



8(921)394-85-41



[info@greenbizzz.ru](mailto:info@greenbizzz.ru)

