



DIPLOMIST

# БРЕНД- ПЛАТФОРМА



УПАКУЕМ.РФ

## СУТЬ БРЕНДА

Маркетплейс по поиску качественного высшего образования.

## МИССИЯ БРЕНДА

Расширение горизонта возможностей для людей, мечтающих преуспеть в профессии, при постоянной поддержке профессионалов. Подбор удобных образовательных услуг для комфортного будущего студентов без зависимости от обстоятельств.

## ЦЕННОСТИ БРЕНДА

1. **Проводник возможностей.** Качественное дистанционное образование открывает новые возможности как для личностного, так и для карьерного роста студентов.
2. **Свобода.** В современном обществе отсутствие высшего образования по-прежнему остается весомым ограничивающим фактором. Предоставляемые услуги устраняют данный барьер, обеспечивая студентам свободу самовыражения и развития в интересующих областях.
3. **Успех.** Гарантированный результат для людей, нуждающихся в высшем образовании для реализации амбиций и долгосрочных целей.



4. **Удобство.** Обучение проходит в дистанционном формате, обеспечивается подходящий график для каждого студента.
5. **Простота.** Компания использует современные технические средства для оптимизации процесса обучения, студентам не требуется прикладывать много усилий для эффективного участия в образовательном процессе.
6. **Доступность.** Необходимые для обучения материалы легкодоступны, а в случае возникновения затруднений преподаватели и кураторы оказывают все необходимые виды помощи и поддержки.
7. **Гибкость.** Обучение выстраивается в соответствии с индивидуальным графиком и потребностями студента.
8. **Содействие, помощь.** Обученные кураторы формируют систему индивидуального сопровождения студентов: от поступления до получения диплома.
9. **Общественная полезность.** Увеличивая количество образованных людей, компания приносит пользу не только им самим, но и обществу в целом.
10. **Поддержка.** Предыдущий этап жизни не должен блокировать получение высшего образования. Не смотря на результаты ЕГЭ и среднее техническое образование, кураторы содействуют с поступлением абитуриентов в их цели к высшему образованию.



**РАСКРЫТИЕ СОДЕРЖАНИЯ БРЕНДА**

<b>Направления бизнеса</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>● Подбор образовательных услуг для людей, нуждающихся в дипломе;</li><li>● Заключение партнерских соглашений с университетами для получения агентской комиссии;</li><li>● Взаимодействие с колледжами для формирования собственной агентской базы, обеспечивающей приток абитуриентов;</li><li>● Организация системы индивидуального сопровождения студентов посредством развития института кураторства.</li></ul>
<b>Выгоды для клиентов</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>● Свобода и независимость (построй успешную карьеру без ограничений);</li><li>● Самореализация (осуществи мечту и развивайся в выбранной области);</li><li>● Простота и удобство (качественное высшее образование на расстоянии клика).</li></ul>
<b>Продающие эмоции</b>	Удобство, простота, доступность, возможность преодолеть ограничения, найти новые способы самореализации и осуществить мечту, достигнув успеха в выбранной области.
<b>Деятельность компании</b>	Квалифицированное и удобное обучение студентов по наиболее востребованным на рынке направлениям.



<b>Для кого компания</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Для тех, кому нужен диплом для карьерного роста;</li><li>• Для тех, кто хочет изменить свою жизнь, сменив профессию;</li><li>• Для тех, кто не хочет быть загнан в рамки стандартного высшего образования;</li><li>• Для тех, кто хочет порадовать/успокоить родителей;</li><li>• Для тех, чьи дети не могут найти свое место в жизни;</li><li>• Для тех, кто стремится к самореализации и открыт для новых возможностей;</li><li>• Для тех, кто не хочет/не может сдавать ЕГЭ и проходить стандартную процедуру зачисления в университет;</li><li>• Для тех, кто хочет избежать трудностей, связанных со службой в армии;</li><li>• Для тех, кто хочет свободы действий и больше времени на собственную жизнь, вместо стандартного рутинного процесса обучения.</li></ul>
<b>Инсайты (проблемы, которые стремимся решить)</b>	<p>Я бы хотел продвинуться по карьерной лестнице, но отсутствие диплома о высшем образовании мешает мне.</p> <p>Я бы хотел заниматься тем, что мне интересно и узнать об этом больше, но меня некому научить.</p> <p>Я бы хотел проводить время с пользой вместо учебы, но боюсь,</p>



	<p>что отсутствие диплома может помешать мне в будущем.</p> <p>Я бы хотел избавиться от постоянных нотаций родителей на тему необходимости получения высшего образования, но не хочу тратить большое количество времени и сил на стандартную учёбу в университете.</p> <p>Я бы хотел, чтобы для моего ребенка были открыты все двери в жизни, но не вижу в нем стремления серьезно относиться к образованию.</p> <p>Я бы хотел самореализоваться в интересующей меня области, но не знаю с чего начать.</p> <p>Я бы хотел получить высшее образование, но опасюсь провала на ЕГЭ.</p> <p>Я бы не хотел идти в армию, но процедура поступления в университет кажется еще более сложной и времязатратной.</p>
<b>Что определяет успех проекта</b>	Простота, удобство и экономия времени студентов в процессе обучения в совокупности с гарантией результата, выраженного в получении диплома государственного образца.



	<p>Качественное высшее образование “под ключ”: от поступления до получения диплома.</p>
<p><b>Каким образом достигаем успеха</b></p>	<p>Использование современных образовательных технологий, развитие института кураторства, создание широкой партнерской/агентской сети, применение механизма индивидуального сопровождения, гибкие графики обучения.</p>
<p><b>Рациональные ценности</b></p>	
<p><b>Устранение ограничений</b></p>	<p>Позволяем человеку, прежде ограниченному отсутствием диплома о высшем образовании, найти новые возможности и уменьшить собственную зависимость от окружающих обстоятельств.</p>
<p><b>Низкий входной порог</b></p>	<p>Потенциальному студенту требуется минимум времени и усилий для поступления и успешного окончания университета.</p>
<p><b>Доступность и удобство</b></p>	<p>Возможность получать образование дистанционно по индивидуальному графику при перманентном содействии и поддержке.</p>



<b>Опыт работы</b>	Успешно работаем на рынке более 14-и лет. Выпустили более 1000 довольных и компетентных профессионалов.
<b>Экономия времени и усилий</b>	Гарантированный результат без отрыва от любимого дела и весомых временных затрат.
<b>Эмоциональные ценности</b>	
<b>Легкость</b>	Возможность получить востребованную специальность без затруднений.
<b>Самореализация</b>	Шанс больше узнать об интересующей отрасли и осуществить мечту, достигнув карьерных успехов.
<b>Успешность</b>	Диплом о высшем образовании - один из неотъемлемых атрибутов современного успешного человека.
<b>Свобода и готовность к переменам</b>	Внутреннее ощущение уверенности в том, что теперь, с высшим образованием, всё задуманное непременно осуществится.





## ПРОРАБОТКА ЦЕЛЕВОЙ АУДИТОРИИ

Вопрос	Сегмент 1 - высшее образование для карьерного роста/переквалификация	Сегмент 2 - мамочки в декрете
Определите пол, возраст, деятельность сегмента и размер дохода.	Мужчина/женщина, 35-40 лет, госслужащий/бюджетник, средний доход	Девушка, 25-35 лет, в декрете, доход ниже среднего
В какой стране/городе проживают?	Столица федерального округа	Города с населением от 500 тыс. человек
Где они очень часто проводят время?	Офис, фитнес-зал, отдых на природе	Дом, продуктовый магазин, салон красоты
Каковы главные жизненные ценности этих людей?	Спокойствие, стабильность, социальный статус	Самореализованность, свобода, независимость



Решение каких проблем более всего актуально для них на данный момент?	Получение диплома для того, чтобы занять руководящую должность	Не остановиться в развитии, сидя в декрете
Что способствовало возникновению в жизни этих людей озвученных проблем?	Длительная карьера на госслужбе, наличие необходимых социальных контактов	Рождение ребенка и необходимость постоянно находиться рядом с ним
Каковы причины этих проблем?	Отсутствие диплома о высшем образовании	Желание преуспеть как в карьере, так и в семейной жизни
Что мешает им решить свои проблемы?	Сложность и времязатратность получения высшего образования	Отсутствие мобильности и привязанность к ребенку
Какие решения они пробовали раньше? Что в этих решениях сработало хорошо, а что разочаровало?	Оканчивали курсы профессиональной переподготовки/повышения квалификации, но этого мало для повышения	Читали книги, смотрели образовательные видеоролики. Это помогало не чувствовать себя ограниченными, но не имело результата в виде диплома,



		который они могли бы использовать после выхода из декрета.
На каком этапе решения проблемы они находятся сейчас?	Ищут подходящий вариант для поступления	Задумались над необходимостью актуализировать знания по своей додекретной профессии или сменить направление деятельности после выхода из декрета
Какой конечный результат ищет этот сегмент целевой аудитории?	Получение диплома и продвижение по службе	Саморазвитие и оперативное восстановление карьеры после декрета
Как они представляют себе идеальное решение своей проблемы?	Быстрое и удобное обучение без необходимости вникать в процесс	Дистанционное обучение с дипломом государственного образца
Как изменится их жизнь после решения проблемы?	Получат новую должность, зарплату и социальный статус	Станут чувствовать себя увереннее, получат свидетельство реализации



		собственного потенциала
Что случится в их жизни, если они не будут решать свою проблему и оставят все как есть сейчас?	Будут вечными “мальчиками на побегушках” на работе	Погрязнут в домашних делах/заботах и не сумеют реализовать себя в обществе
В чем они продолжают сомневаться?	В надежности услуг и легитимности получаемого диплома	В возможности получения легитимного диплома в результате дистанционного обучения
Каковы главные желания сегмента?	Успешная карьера	Самореализация
Какие страхи связаны с проблемой, возникшей в жизни клиента?	Страх не самореализоваться и быть вечным неудачником	Страх одиночества
Что их больше всего радует?	Открывающиеся возможности, которые дает новая должность	Выгодная цена и использование современных образовательных технологий



Что злит и тревожит клиента, который ищет решение своей проблемы?	Ненадежная репутация компании, отсутствие обратной связи	Некачественная обратная связь, проблемы технического характера
Как они узнали о вас?	Сарафанное радио, социальные сети, реклама в интернете	Сарафанное радио, социальные сети, форумы для мамочек, реклама в интернете
Что они думают о цене?	Готовы немного переплатить за гарантию результата	Чем ниже, тем лучше
Что они считают самым важным в решении о покупке/продаже?	Опыт компании, гарантия результата, отсутствие заморочек	Возможность дистанционного обучения
Что могло бы стимулировать клиентов начать работу с вами уже сегодня?	Короткие сроки получения диплома	Отзывы довольных клиентов, индивидуальное сопровождение обучения
Что всегда производит на них отталкивающее впечатление?	Неопрятный сайт/страница в социальных сетях, отсутствие отзывов,	Пренебрежительное отношение, некачественная обратная связь



	проблемы с обратной связью	
На каких сайтах/соцсетях самая большая активность?	ВК, Telegram, Whatsapp	ВК, Одноклассники, Telegram (преимущественно группы для мамочек), Whatsapp
Насколько они осведомлены о технических деталях услуги?	Внимательно изучают отзывы прежде чем сделать заказ	Что-то слышали, советовались со знакомыми

<b>Вопрос</b>	<b>Сегмент 3 - пенсионеры силовых ведомств</b>	<b>Сегмент 4 - страх перед ЕГЭ</b>
---------------	--	------------------------------------



<p>Определите пол, возраст, деятельность сегмента и размер дохода.</p>	<p>Мужчина, 45-50 лет, пенсионер, средний доход</p>	<p>Женщина, 35-50 лет, средний доход</p>
<p>В какой стране/городе проживают?</p>	<p>Города-спутники столиц федеральных округов/столица федерального округа</p>	<p>Города-спутники столиц федеральных округов/столица федерального округа</p>
<p>Где они очень часто проводят время?</p>	<p>Дом, охота, рыбалка</p>	<p>Дом, офис, салон красоты</p>
<p>Каковы главные жизненные ценности этих людей?</p>	<p>Спокойствие, стабильность, востребованность</p>	<p>Благополучие собственного ребенка</p>
<p>Решение каких проблем более всего актуально для них на данный момент?</p>	<p>Найти чем заняться после окончания карьеры военного/полицейского</p>	<p>Поступление ребенка в колледж/университет</p>



Что способствовало возникновению в жизни этих людей озвученных проблем?	Выход на пенсию, желание продолжать приносить пользу близким и обществу	Взросление ребенка
Каковы причины этих проблем?	Жизненная активность, потребность во внимании	Нежелание/неспособность ребенка прилагать достаточно усилий к учебе
Что мешает им решить свои проблемы?	Многообразии вариантов того, чем можно заняться на пенсии	Низкая успеваемость ребенка в школе
Какие решения они пробовали раньше? Что в этих решениях сработало хорошо, а что разочаровало?	Заводили новые хобби, это занимало время и отвлекало от мыслей о собственной не востребоваемости, но не приносило дохода и ощущения самореализованности	Занимались с репетиторами, но это дорого и давало эффект лишь на короткое время
На каком этапе решения проблемы они находятся сейчас?	Задумались над поиском новой профессии	Ищут варианты поступления ребенка в университет без ЕГЭ





Какой конечный результат ищет этот сегмент целевой аудитории?	Работа на хорошей должности по новой специальности	Поступление ребенка в ВУЗ
Как они представляют себе идеальное решение своей проблемы?	Оперативное обучение и начало новой карьеры	Поступление по внутренним вступительным испытаниям
Как изменится их жизнь после решения проблемы?	Почувствуют себя полноценными	Станут счастливее от того, что помогли ребенку
Что случится в их жизни, если они не будут решать свою проблему и оставят все как есть сейчас?	Продолжат чувствовать себя бесполезными	Продолжать переживать за жизненный путь ребенка
В чем они продолжают сомневаться?	В возможности быстро и без заморочек получить новую специальность	В надежности и качестве образования



Каковы главные желания сегмента?	Найти новое полезное занятие	Легкое поступление и контроль над ребенком в процессе обучения
Какие страхи связаны с проблемой, возникшей в жизни клиента?	Страх того, что после карьеры в силовых ведомствах на работу берут только охранником	Страх того, что ребенок останется без высшего образования и не преуспеет в жизни
Что их больше всего радует?	Возможность приносить пользу и зарабатывать деньги за это	Успехи ребенка
Что злит и тревожит клиента, который ищет решение своей проблемы?	Сложность процесса обучения	Трудности, возникающие в процессе поступления и обучения
Как они узнали о вас?	Сарафанное радио, радио, ТВ, наружная реклама, реклама в интернете	Сарафанное радио, ТВ, наружная реклама, реклама в интернете
Что они думают о цене?	Ищут приемлемое соотношение цена/качество	Готовы переплатить за гарантированное поступление и диплом



Что они считают самым важным в решении о покупке/продаже?	Получение новых возможностей	Индивидуальное сопровождение ребенка
Что могло бы стимулировать клиентов начать работу с вами уже сегодня?	Подробная презентация процесса обучения, наличие индивидуального сопровождения	Качественная обратная связь, оперативное оформление документов
Что всегда производит на них отталкивающее впечатление?	Технические и организационные сложности, связанные с процессом обучения	Некомпетентность сотрудников ВУЗа
На каких сайтах/соцсетях самая большая активность?	Одноклассники, Telegram, профильные форумы, Whatsapp	Профильные форумы, Одноклассники, Telegram, Whatsapp, чаты мамочек
Насколько они осведомлены о технических деталях услуги?	Пытаются хорошо разобраться прежде чем сделать заказ	Целенаправленно искали информацию о возможности поступления без ЕГЭ, поэтому достаточно хорошо осведомлены



Вопрос	Сегмент 5 – школьники, которые ищут вуз для поступления
Определите пол, возраст, деятельность сегмента и размер дохода.	Парни и девушки, 17-18 лет, школьники, доход от родителей/подработки
В какой стране/городе проживают?	Города-спутники столиц федеральных округов/столица федерального округа, населенные пункты от 500 ч. населения
Где они очень часто проводят время?	Школа, дом, клубы



Каковы главные жизненные ценности этих людей?	Получение «корочки», закончить хоть что-нибудь, гарантия поступления, если даже плохо напишет ЕГЭ
Решение каких проблем более всего актуально для них на данный момент?	Не быть хуже на фоне одноклассников, которые куда-то поступили; Возможность не идти в армию.
Что способствовало возникновению в жизни этих людей озвученных проблем?	Неизбежное принятие выбора о дальнейшем образовании
Каковы причины этих проблем?	Окончание школы, колледжа,



<p>Что мешает им решить свои проблемы?</p>	<p>Плохие баллы ЕГЭ, ограниченное количество бюджетных мест при большом конкурсе, высокая оплата при очной и заочной форме обучения</p>
<p>Какие решения они пробовали раньше? Что в этих решениях сработало хорошо, а что разочаровало?</p>	<p>Пишут/писали ЕГЭ, но баллы маленькие; Ищет вариант, куда точно попадёт на обучение; Спрашивает у знакомых, куда можно поступить.</p>
<p>На каком этапе решения проблемы они находятся сейчас?</p>	<p>На этапе поиска и выбора между вариантами.</p>



Какой конечный результат ищет этот сегмент целевой аудитории?	Поступить на высшее образование
Как они представляют себе идеальное решение своей проблемы?	Поступление на востребованную (крутую) профессию, без проблем и рутины, с экономией времени и гарантией результата. Желательно еще бесплатно.
Как изменится их жизнь после решения проблемы?	Почувствуют себя полноценными
Что случится в их жизни, если они не будут решать свою проблему и оставят все как есть сейчас?	Продолжат чувствовать себя бесполезными, начнутся нападки родителей и родственников. Появится



	проблема по трудоустройству на работу без опыта
В чем они продолжают сомневаться?	В возможности быстро и без заморочек поступить
Каковы главные желания сегмента?	Не быть хуже остальных и чувствовать себя полноценно
Какие страхи связаны с проблемой, возникшей в жизни клиента?	Нападки родственников; Сравнение с окружающими; Нереализованность в жизни; Поиск работы; Страх не устройства на хорошую должность.





Что их больше всего радует?	Возможность самореализации и чувство полноценности перед обществом
Что злит и тревожит клиента, который ищет решение своей проблемы?	Сложность процесса обучения; Конкуренция.
Как они узнали о вас?	Сарафанное радио, ТВ, наружная реклама, реклама в интернете
Что они думают о цене?	Ищут приемлемое соотношение цене и желаемую специальность
Что они считают самым важным в решении о покупке/продаже?	Поступление и гарантии получения диплома



Что могло бы стимулировать клиентов начать работу с вами уже сегодня?	Подробная презентация процесса обучения, наличие индивидуального сопровождения, преимущества и гарантии
Что всегда производит на них отталкивающее впечатление?	Конкуренция, сравнение с кем-либо, собственный провал
На каких сайтах/соцсетях самая большая активность?	Вконтакте, Telegram, Форумы и сообщества для абитуриентов и группы вузов, Whatsapp
Насколько они осведомлены о технических деталях услуги?	Очень мало



## АВАТАРЫ СЕГМЕНТОВ

### АВАТАР СЕГМЕНТА - высшее образование для карьерного роста

Евгений, 38 лет.

Образование среднее специальное.

Род деятельности - специалист Управления Роспотребнадзора по Краснодарскому краю.

Регион проживания - г. Краснодар.

В 20 лет окончил медицинский колледж, отслужил в армии, затем устроился на работу. Проводит большую часть времени в офисе, иногда выбирается в фитнес-зал или на природу с друзьями, выпивает в баре по пятницам.

Активно пользуется интернетом и социальными сетями, погружен в общественно-политическую повестку.

Евгений всегда мечтал преуспеть в карьере и усердно трудится для этого. Его начальнику осталось 5 лет до выхода на пенсию, и Евгений планирует занять его место. Больше всего в новой должности его привлекают статусность и власть.

Необходимо убедить его в надежности компании, оперативности получения диплома и отсутствии необходимости тратить большое количество времени и сил для этого.



Психотип - киллер-карьерист.

### **АВАТАР СЕГМЕНТА - мамочки в декрете**

Алиса, 29 лет.

Образование высшее.

Род деятельности - домохозяйка в декрете (ранее работала экономистом в банке).

Регион проживания - г. Шахты.

Год назад ушла в декрет. Проводит большую часть времени дома, иногда выходит в магазин за продуктами, на выходных периодически оставляет ребенка с мужем и идет в салон красоты.

Активно пользуется интернетом и социальными сетями, поскольку считает, что это её единственная возможность "выйти в свет".

Алисе не нравилось работать экономистом, и она была бы счастлива использовать свободное время в декрете для получения образования по новой специальности, чтобы продолжить чувствовать себя развитой, образованной и самодостаточной, а также не тратить время на обучение после выхода из декрета и быстрее приступить к новой работе.

Ей необходимо рассказать о возможности получения образования дистанционно и



убедить в том, что полноценное образование для нее выгоднее, чем различные курсы.

Психотип - тусовщик-карьерист.

### **АВАТАР СЕГМЕНТА - пенсионеры силовых ведомств**

Дмитрий, 50 лет.

Образование высшее.

Род деятельности - подполковник полиции в отставке.

Регион проживания - г. Ростов-на-Дону.

Проработал в полиции 20 лет и ушёл на пенсию. Проводит большую часть времени дома, периодически выбирается с семьей на природу.

Недавно начал осваивать интернет и социальные сети, по-прежнему испытывает сложности с этим, часто принимает решение о покупке на основе отзывов, советов родственников/друзей.

Дмитрий привык чувствовать, что приносит пользу обществу, но теперь, без службы, он не находит себе места, в связи с чем хочет получить новую специальность и вернуться к активной жизни. Однако Дмитрий сомневается в своей обучаемости и боится начинать "с чистого листа".



Необходимо развеять его представление о том, что высшее образование – это сложно и дорого, предоставить индивидуальное сопровождение, а также убедить в легитимности выдаваемых дипломов.

Психотип – исследователь-тусовщик.

### **АВАТАР СЕГМЕНТА – страх перед ЕГЭ**

Диана, 47 лет.

Образование высшее.

Род деятельности – риелтор.

Регион проживания – г. Пятигорск.

Родила сына в 30 лет. Проводит большую часть времени на работе, иногда отдыхает с семьей на природе.

В силу своей деятельности довольно уверенно пользуется интернетом, активный пользователь Одноклассников. Вместе с тем, часто ориентируется на мнение подруг/коллег при выборе товара/услуги.

Диана поздно родила и стремится сделать все для благополучия сына. Однако мальчик не проявляет никакого интереса к учебе. Диана понимает, что диплом о высшем образовании – это необходимость в современном мире, но сомневается в способности



сына успешно сдать ЕГЭ, поэтому ищет вариант гарантированного поступления.

Необходимо убедить ее в том, что в университет легко поступить, а также в том, что ребенок будет всегда под присмотром во время обучения (проиллюстрировать преимущества системы кураторства, индивидуального сопровождения).

Психотип - карьерист-исследователь.

#### **АВАТАР СЕГМЕНТА - школьники, которые ищут вуз для поступления**

Аркадий, 17 лет.

Образование 11 классов.

Род деятельности - школьник.

Регион проживания - г. Новосибирск.

В 17 лет заканчивает школу, боится попасть в армию, лучше устроится на работу. Проводит большую часть времени в школе, иногда секции и кружки, проводит время с друзьями. Выбирается в клубы по выходным.

Активно пользуется интернетом и социальными сетями, погружен в развлекательный контент.



Аркадий мечтает преуспеть в карьере и зарабатывать хорошо, не прилагая особых усилий. Желание не быть хуже своего окружения и по мановению юношеского максимализма готов это доказывать и искать пути достижения цели.

Необходимо убедить его в надежности компании, гарантии получения диплома и отсутствии необходимости тратить большое количество времени и сил для этого.

Психотип - Тревожно-мнительные и депрессивно-печальные

## МАРКЕТИНГОВЫЕ ТРИГГЕРЫ

1. Для многих представителей целевой аудитории важен опыт работы компании, поэтому на сайте должны быть обязательно размещены отзывы довольных клиентов.
2. Необходимо определиться с позиционированием на рынке, поскольку на данный момент потенциальному клиенту не совсем понятно является ли компания ВУЗом, агентом или коммерческой образовательной организацией (центром дистанционного образования). Мы предлагаем зафиксироваться на позиционировании - Маркетплейс по поиску высшего образования online.





3. Создание телеграм канала станет хорошим решением, поскольку данный мессенджер во многом стал заменой запрещенным социальным сетям, им пользуется не только молодёжь, но и люди среднего возраста. В телеграмме можно рассказывать о буднях компании, выкладывать образовательный контент (интересные факты, истории, лайфхаки); это дополнит существующий трафик.
4. Необходимо делать акцент на мобильности и возможности получения услуг, не выходя из дома. Это позволит охватить крупный сегмент девушек, находящихся в декрете, поскольку дистанционное образование для них обладает целым рядом значительных преимуществ: во-первых, это возможность отвлечься от домашних забот, общаться с людьми, не чувствовать себя привязанной и запертой в 4-х стенах; во-вторых, это экономия времени, поскольку они могут получить диплом как раз за время декрета, не тратить время на обучение после окончания декретного отпуска и сразу выходить на работу; в-третьих, это возможность освоить новую специальность в случае, если профессия, по которой они работали до декрета, им не нравилась.
5. В рекламных сообщениях целесообразно упоминать о свободе выбора, которую дает наличие высшего образования, а также открывающихся возможностях. Это позволит привлечь клиентов, которым диплом необходим для карьерного роста.

