

АНАЛИЗ СПРОСА И РЕКОМЕНДАЦИИ ПО ПРОДВИЖЕНИЮ

EdTech-проект по саморазвитию

Апрель 2026

Подготовлено: Елена Чернявская, Мапрекс
Маркетолог-аналитик | Авитолог | Стратег по развитию бизнеса

1. Главный вывод

Спрос подтверждён. Вопрос не «есть ли спрос», а «как выделиться среди 27 000 продавцов».

Суммарный спрос по всем направлениям проекта:

Источник	Запросов/мес	Что это значит
Авито	281 617	Люди ищут конкретных специалистов: психолог, коуч, таро, йога, медитация
Яндекс Wordstat	32 459	Люди ищут курсы и обучение: курсы медитации, обучение таро, курсы астрологии

Почему на Авито больше? На Авито ищут конкретного специалиста (психолог, коуч, таролог). В Яндексе — курсы и информацию. Это два разных типа спроса: Авито = «хочу купить сейчас», Яндекс = «хочу разобраться». Оба важны для проекта.

2. Спрос на Авито — где ваша аудитория

Люди на Авито ищут конкретное. Продавать нужно через конкретные точки входа, а не через концепцию.

Запрос	Запросов/мес	Релевантность для проекта
психолог	159 947	Частично — нужна узкая ниша
таро	35 195	Если есть в программе
йога	27 514	Если есть в программе (телесные практики)
психотерапевт	12 882	Косвенно — психологическая проработка
психолог онлайн	11 981	Да — онлайн-формат
коуч	7 096	Да — трансформационный коучинг
астрология	2 950	Если есть в программе
коучинг	2 427	Да
саморазвитие	2 277	Да — прямое попадание
эзотерика	2 276	Да
медитация	1 621	Да — ядро первых ступеней
нумерология	1 453	Если есть в программе
расстановки	1 259	Если есть в программе
чакры	739	Да — прямое ядро концепции
духовные практики	173	Да, но мало ищут именно так

3. Спрос в Яндексе — кто ищет обучение

Яндекс Wordstat показывает запросы людей, готовых учиться. Это аудитория для лендингов, рекламы в Яндекс Директ и контент-маркетинга.

Кластер	Wordstat/мес	Применение
Обучение таро	6 239	Отдельный лендинг, реклама в Директ
Курсы астрологии	1 469	Лендинг + реклама
Работа с подсознанием	1 380	Лид-магнит, бесплатный вебинар
Курсы нумерологии	804	Лендинг
Курсы медитации	693	Лид-магнит, точка входа в программу
Курсы саморазвития	336	Общий лендинг программы
Трансформационный коучинг	279	Лендинг для премиум-сегмента
Духовные практики обучение	182	Контент, SEO

Вывод: продвигать как отдельный продукт с отдельным лендингом. Не программу целиком.

4. Конкуренция — жёсткая, но есть окна

Категория Авито	Продавцов	Контактов	Спрос	Оценка
Духовные практики	26 817	160 547	0.5	● Перенасыщено
Психология	40 900	77 205	0.7	● Перенасыщено
Фитнес, йога	15 983	31 696	1.4	● Умеренно
Творчество, хобби	52 291	136 782	1.7	● Умеренно
Детское развитие	23 700	45 398	0.9	● Перенасыщено

Спрос < 1.0 означает: продавцов больше чем спроса на каждого. Чтобы выделиться: узкое позиционирование + сильная упаковка + многоканальность.

5. Каналы продвижения в России 2026

Стратегия ниже — для российского рынка. С учётом блокировок, белых списков и реальной аудитории в РФ на апрель 2026. При выходе на международный рынок каналы и подходы будут принципиально другими (Google Ads, Meta, TikTok, YouTube).

Основные каналы (рекомендуемые)

Канал	Приоритет	Как использовать	Бюджет старта
Яндекс Директ	● Главный	Контекстная реклама на лендинги и вебинары. РСЯ (баннеры) дешевле поиска. Ретаргетинг. 32K+ запросов/мес в Wordstat	30-50K Р/мес
VK Реклама	● Главный	Таргет на подписчиков конкурентов (школы эзотерики, курсы йоги). Клипы VK. Сообщества. Рассылки через Senler	20-40K Р/мес
MAX (VK Мессенджер)	● Важный	Чат-боты, воронки, рассылки. Замена Telegram для бизнеса. Интеграция с VK	Бесплатно + бот
Авито	● Важный	Точки входа: объявления «коуч», «курсы медитации», «психолог онлайн». Цель — не продажа курса, а приглашение на бесплатный вебинар	5-10K Р/мес
Дзен	● Средний	Статьи по ключам из Wordstat. Индексируются Яндексом. Хорошо для прогрева и SEO	Бесплатно (контент)
Рутуб	● Средний	Российская видеоплатформа. Длинный контент для доверия. Индексируется Яндексом. Монетизация через РСЯ	Бесплатно (контент)
Одноклассники	○ Точечно	Аудитория 40-60 лет. Реклама через VK Ads. Мало конкурентов в нише	10-15K Р/мес

Маркетплейсы и платформы с аудиторией

Новый тренд 2026 — реклама на платформах с большой аудиторией, которые запускают свои рекламные кабинеты:

Платформа	Аудитория	Возможности	Для EdTech
MВидео / Мегамаркет (Сбер)	20+ млн	Рекламный кабинет, баннеры, карточки	Подходит для digital-товаров если появится раздел
Ozon (рекламная платформа)	50+ млн	Баннеры, брендовые полки, видео	Пока только товары, но следить за EdTech-разделом
GetCourse (внутренние)	—	Автовебинары, рассылки, воронки, партнёрская программа	Основа продаж. Автовебинар = главный инструмент
Яндекс Бизнес	—	Автоматическая реклама в Яндекс экосистеме	Упрощённый вход в Директ, подходит для теста

Заблокированные / ограниченные

Канал	Статус в РФ 2026	Можно ли использовать
Instagram	Meta — экстремистская организация	Только органика через VPN. Рекламу запустить нельзя. Нельзя строить стратегию только на нём
Telegram	Работает, но рекламный кабинет от 2 млн ₽	Посевы в каналах возможны, но белые списки ограничивают рекламодателей. МАХ предпочтительнее
Google Ads	Не работает для рекламодателей из РФ	Нет
TikTok	Российские аккаунты ограничены	Нет
Facebook	Meta — экстремистская организация	Нет

6. Воронка продаж — как продавать курсы в 2026

Стандартная модель продажи онлайн-курсов в РФ, которая работает в EdTech прямо сейчас:

Модель 1: Бесплатный вебинар → продажа курса

Реклама (Яндекс Директ / VK) → Лендинг регистрации на вебинар → Бесплатный вебинар 60-90 мин (на GetCourse) → В конце — оффер первой ступени → Страница оплаты.

Это основная модель для EdTech. 70% онлайн-школ в РФ продают через вебинары. Конверсия: регистрация → посещение 30-40%, посещение → покупка 5-15%.

Модель 2: Лид-магнит → прогрев → продажа

Реклама → Лид-магнит (мини-курс, гайд, тест) → Серия писем/сообщений в МАХ (5-7 дней) → Приглашение на вебинар или прямая продажа.

Примеры лид-магнитов для вашего проекта:

- «7-дневная медитация для начинающих» (запрос «медитация» — 1 621/мес)
- «Тест: какая чакра у вас заблокирована» (запрос «чакры» — 739/мес)
- «5 техник работы с подсознанием — PDF-гайд» (Wordstat 1 380/мес)
- «Бесплатный мини-курс по основам таро» (6 239/мес в Wordstat)

Модель 3: Авито как точка входа

Объявление на Авито («коуч», «курсы медитации») → Сообщение в МАХ → Бесплатная диагностика/консультация 15 мин → Приглашение на вебинар или продажа первой ступени.

Авито — не для прямой продажи курса за 50К. Это точка входа: человек видит конкретное предложение, пишет, получает ценность бесплатно, и дальше переходит в воронку.

Рекомендуемая структура лендингов

Не один лендинг на всю программу, а отдельный лендинг на каждую точку входа:

- Лендинг вебинара: «Почему медитация не работает — 3 ошибки» → регистрация
- Лендинг первой ступени: конкретный результат, цена, отзывы, СТА
- Лендинг лид-магнита: «Скачай гайд / пройди тест» → сбор контактов
- Лендинг полной программы: для тех кто уже прошёл 1-2 ступени

Каждый лендинг — под свой рекламный канал и своё ключевое слово.

7. Стратегия запуска — 3 фазы

Фаза 1: Pre-launch (4-6 недель)

Цель: собрать базу 1 000-3 000 контактов до запуска.

1. Создать лид-магнит (мини-курс или тест)
2. Сделать лендинг регистрации
3. Настроить бот-воронку в МАХ
4. Запустить рекламу в Яндекс Директ (РСЯ) — тест 30К ₽
5. Запустить VK таргет на подписчиков конкурентов
6. Разместить 3-5 объявлений на Авито
7. Начать публикации в Дзен (1-2 статьи/нед)

Фаза 2: Launch (2-4 недели)

Цель: запуск первой ступени, первые 30-50 учеников.

1. Провести бесплатный вебинар на GetCourse
2. В конце — оффер первой ступени
3. Серия дожимающих писем/сообщений (3-5 дней)
4. Повторный вебинар через неделю (для тех кто не был)
5. Масштабировать рекламу на работающие связки

Фаза 3: Масштабирование (после первых продаж)

1. Записать автовебинар на GetCourse — поставить на автоповтор
2. Рутуб — длинные видео по темам ступеней (индексируется Яндексом)
3. Дзен — статьи по ключам Wordstat
4. Email/МАХ-маркетинг — прогревающая серия → продажа следующих ступеней
5. Партнёрская программа на GetCourse — привлечение через блогеров

8. Ценообразование — ориентир

Продукт	Цена	Комментарий
Лид-магнит	Бесплатно	Мини-курс, тест, гайд — для сбора контактов
Вебинар	Бесплатно	Для прогрева и продажи первой ступени
Ступень 1 (основы)	5 000 — 9 000 ₽	Низкий порог входа, знакомство с методом
Ступени 2-5	15 000 — 25 000 ₽	Основная программа, глубокая работа
Ступени 6-7	30 000 — 50 000 ₽	Продвинутый уровень, малые группы
Полная программа (7 ступеней)	100 000 — 200 000 ₽	Со скидкой от суммы отдельных
Подписка (альтернатива)	5 000 — 9 000 ₽/мес	Доступ к текущей ступени + материалы

9. Риски и как их обойти

Риск	Как обойти
«Слишком абстрактно» — люди не понимают что это	Продавать конкретные результаты: не «путь по чакрам», а «перестаньте тревожиться за 21 день»
Конкуренция 27К продавцов на Авито	Узкое позиционирование: «единственная программа тело + психика + дух в 7 шагов»
Модерация — эзотерика под вопросом	Формулировки без обещаний: не «исцелю», а «помогу разобраться». Не «энергия», а «практики осознанности»
Долгий цикл прогрева	Планировать 3-6 месяцев. Первые 2 месяца — тест гипотез, не масштабирование
GetCourse — технические ограничения	Проверить лимиты тарифа. Интеграция с Яндекс Метрикой обязательна
Зависимость от одного канала	Минимум 3 канала с первого месяца: Директ + VK + Авито

10. Следующие шаги

1. Определить какие направления продвигать первыми (по спросу: медитация, работа с подсознанием, таро, астрология)
2. Создать лид-магнит под самый частотный запрос
3. Сделать лендинг регистрации на вебинар
4. Настроить бот-воронку в МАХ
5. Подготовить 3-5 объявлений на Авито (точки входа)
6. Настроить вебинарную воронку на GetCourse
7. Запустить Яндекс Директ на лид-магнит (тест 30К ₽)
8. Запустить VK таргет (тест 20К ₽)