

1 Июля. Суббота

зал Дейнека (2 этаж)	зал Пастернак (3 этаж)	зал Пьемонт (3 этаж)	зал Петров-Водкин (2 этаж)	зал Стенберг (3 этаж)	зал Пудовкин (3 этаж)
ПОТОК 1	ПОТОК 2	ПОТОК 3	ПОТОК 4	ПОТОК 5	ПОТОК 6
#Тыжвладелец и продюсер	#Тыжмаркетолог и продажник	#Тыжметодолог и куратор	#Тыжкейс	#Тыжкоммуникатор	#Тыжсервис
<b>10:00-11:00</b> <b>Алексей Корзун</b> Как онлайн-школе вести телеграм-канал без эксперта с его личным брендом и продавать на 3 млн в месяц	<b>Андрей Анцибор</b> Тренды в маркетинге онлайн-образования 2023 года. Анализ, основанный на реальных кейсах и цифрах более 400 запусков	<b>Александра Коршунова</b> Как не убить мотивацию и давать корректную обратную связь студентам на онлайн-обучении	<b>Александр Верга</b> Как сделать 20 млн руб. на клубе по подписке за год командой из трёх человек без намёка на выгорание	Тренинг Наталии Франкель «Связи решают»	<b>Максим Колпаков</b> 7 способов быстрого увеличения прибыли онлайн-школы с помощью сервиса Prodamus
<b>11:00-11:30</b> Перерыв 30 мин — общение со спикерами, нетворкинг			<b>11:30-12:30</b> Перерыв 30 мин — общение со спикерами, нетворкинг		
<b>11:30-12:30</b> <b>Александра Дорофеева</b> Как вырасти системно на 100 млн в год в своём онлайн-бизнесе без выгорания	<b>Татьяна Малахова</b> 7 типов клиентов. Как через психологию увеличить продажи?	<b>Лилия Жаркова</b> Система поиска и организации стажировки на реальных проектах для своих студентов	<b>Андрей Буренко</b> Как делать запуски, даже если у вас очень узкая ниша и мало аудитории. Кейс академии знаний DeafSkills	Тренинг Наталии Франкель «Связи решают»	<b>11:30-12:00 Татьяна Некрасова</b> Проектирование воронок продаж через чат-боты. Сценарии, эффективность, нюансы при внедрении <b>12:00-12:30. Андрей Ермак</b> Как автоматизировать приём платежей от юридических лиц и избавить себя от рутины обработки счетов
<b>12:30-13:00</b> Перерыв 30 мин — общение со спикерами, нетворкинг			<b>13:00-14:00</b> Перерыв 30 мин — общение со спикерами, нетворкинг		
<b>13:00-14:00</b> <b>Мargarита Ледовских</b> Образовательная лицензия: новые правила и кейсы	<b>Сергей Сабитов</b> Закупка рекламы в телеграм-каналах для экспертов, наставников и онлайн-школ: пошаговая инструкция и кейсы	<b>Наталья Фёдорова</b> Как создать курс-сериял, чтобы студентам самим хотелось пройти его до конца	<b>Оксана Смирнова</b> Кейс роста блога онлайн-школы на рилс с 1300 до 250к за 3,5 месяца НЕ в теме рилс и БЕЗ автора курса в кадре	<b>Спид-дейтинг</b> (быстрые знакомства)	<b>13:00-13:30 Филипп Левин</b> Как увеличить продажи в сфере онлайн-образования с помощью Telegram ADS. Разбор кейсов <b>13:30-14:00 Сергей Абрамов</b> Как привлечь клиентов и повысить продажи с помощью партнёрской программы, когда половина платных каналов трафика недоступна
<b>14:00-15:00</b> Кофе-брейк / Обед			<b>15:00-16:00</b> Кофе-брейк / Обед		
<b>15:00-16:00</b> <b>Олег Дмитриев</b> 9 инструментов управления для руководителя и их внедрение на примере нашего продюсерского центра	<b>Дмитрий Зверев</b> Система разнообразных мини-продуктов для онлайн-проекта: виды, долгосрочное влияние на лояльность, варианты продажи	<b>Мария Панкова</b> Проектирование обучения на основе данных: что можем анализировать, как интерпретировать данные, советы и best practices	<b>Алексей Богданович</b> 50+ млн руб. без живых вебинаров и прямых эфиров в соцсетях. Как масштабировать онлайн-школу, если ваш эксперт не может выходить в эфир	<b>Антидоклад</b> Тренд на высокие чеки. Когда пройдёт помешательство, и где предел?	<b>Виктор Свиридов</b> Реферальные системы — как приводить целевой трафик условно бесплатно и делать до 50% продаж дополнительно
<b>16:00-16:30</b> Перерыв 30 мин — общение со спикерами, нетворкинг			<b>16:30-17:30</b> Перерыв 30 мин — общение со спикерами, нетворкинг		
<b>16:30-17:30</b> <b>Ксения Шаламова</b> Как запустить онлайн-школу на рынок Европы или Латинской Америки	<b>Ирина Максимова</b> Мастер кампаний: как рекламировать свои курсы в Яндексе с помощью нового инструмента	<b>Галина Шилова</b> Как повысить доходимость и конверсию в кейс на образовательном продукте	<b>Елена Амагирова</b> С 0 до 9 млн в месяц за 5 месяцев: ключевые решения и воронки каждого месяца, которые позволили так быстро расти	<b>Круглый стол</b> Нейросети для онлайн-образования. Тренд, боль или фальстарт?  Участуют: <b>Алексей Стрельцов</b> <b>Дмитрий Викторов</b> <b>Артём Захаров</b> <b>Андрей Анцибор</b>	<b>16:30-17:00. Михаил Уколов</b> Бизнес-модели в онлайн-образовании: какие бывают и что выбрать <b>17:00-17:30</b> <b>Екатерина Дорогонова</b> Рассрочки и кредиты: как растить конверсии в онлайн-школе через возвращение в сделку брошенных заявок
<b>17:30-18:00</b> Перерыв 30 мин — общение со спикерами, нетворкинг			<b>18:00-19:00</b> Перерыв 30 мин — общение со спикерами, нетворкинг		
<b>18:00-19:00</b> <b>Евгения Вольнова</b> ФНС: серые схемы больше не работают. Как правильно платить налоги в 2023 году и не уйти в минус	<b>Тома Саркулова</b> Запуск курсов через марафон в блоге эксперта: схемы для Нельзязграм и ВКонтакте	<b>Игорь Карпов</b> Работа с конфликтными и проблемными студентами и слушателями	<b>Елена Гущина</b> Как запустить детский онлайн в одном отдельно взятом регионе. Реальный кейс с данными	<b>Спид-дейтинг</b> (быстрые знакомства)	<b>Ксения Ильинович</b> Цифровые сервисы для преподавателей, спикеров, тренеров, которые могут вовлечь участников
<b>ВЕЧЕРИНКА НА ТЕПЛОХОДЕ &gt;&gt;&gt; ВЕЧЕРИНКА НА ТЕПЛОХОДЕ &gt;&gt;&gt; ВЕЧЕРИНКА НА ТЕПЛОХОДЕ &gt;&gt;&gt; ВЕЧЕРИНКА НА ТЕПЛОХОДЕ</b>					

2 Июля. Воскресенье

ПОТОК 1	ПОТОК 2	ПОТОК 3	ПОТОК 4	ПОТОК 5	ПОТОК 6
#Тыжэксперт	#Тыжмаркетолог и продажник	#Тыжметодолог и куратор	#Тыжкейс	#Мыжкоманда	#Тыжаналитик
<b>10:00-11:00</b> <b>Наталья Марчукова</b> Как эксперту запустить свой онлайн-курс с нуля в 2023 году	<b>Олег Горский</b> Как создать простую микроворонку эксперту или онлайн-школе, которая будет на автомате продавать на 100-500к ежемесячно?	<b>Ксения Гладышева-Колтуненко</b> Персональный куратор для студента. Взгляд изнутри: пошаговый алгоритм работы и подводные камни	<b>Мария Губина</b> Как продать сферического коня в вакууме на 2 миллиона с бюджетом 50 тысяч рублей	<b>Дмитрий Викторов</b> Отдел маркетинга в онлайн-школе: найм, структура, система мотивации. На примере опыта онлайн-школы с выручкой 84 млн руб. в год. И на примере других школ	<b>Наталья Кипа</b> Что не так с KPI в онлайн-школах и на курсах? Как разработать свою систему оценки эффективности и внедрить её за 2-6 месяцев
<b>11:00-11:30</b> Перерыв 30 мин — общение со спикерами, нетворкинг			<b>11:30-12:30</b> Перерыв 30 мин — общение со спикерами, нетворкинг		
<b>11:30-12:30</b> <b>Наталья Муратова</b> Наставничество: пошаговый разбор, как отстроиться от хайпа через методологию и собрать программу с твёрдыми результатами. Кейсы, ошибки и инструменты	<b>Александр Борисов</b> Органический трафик с YouTube: 10 млн рублей в месяц с канала как система	<b>Екатерина Савостикова</b> Учи как геймдизайнер. Как превратить онлайн-курс в игру, которую проходят до конца и советуют другим	<b>Тимур Туальбаев</b> Как раскатать телеграм-канал до 600 тысяч подписчиков и удержать ROI в 400%. Кейс онлайн-школы в нише инвестиций	<b>Лидия Родионова</b> Как построить удалённый отдел продаж под ключ по шагам и сократить расходы на его организацию более чем на 25%	<b>Гаяне Гукасян</b> Как создать продукт, который точно будут покупать, на основании исследования клиентского опыта
<b>12:30-13:00</b> Перерыв 30 мин — общение со спикерами, нетворкинг			<b>13:00-14:00</b> Перерыв 30 мин — общение со спикерами, нетворкинг		
<b>13:00-14:00</b> <b>Наталья Франкель</b> Система событий в офлайне для продвижения экспертов и продаж: как выстроить, на что смотреть в первую очередь, какие выгоды и подводные камни	<b>Виктор Дегтярёв</b> Продающие тексты для лендингов в инфобизнесе: как работает технология, ключевые приёмы, разбор ошибок	<b>Павел Лебедев</b> Конверсия 61%: как создать идеальную структуру презентации для онлайн-курсов. Фишки, секреты, инструменты	<b>Александр Балыков</b> Пятидневки, которые умерли, но продолжают приносить нам по 100 млн в год	<b>Андрей Хохловский</b> Как нанять себе ассистента. Пошаговый алгоритм	<b>Наталья Тимченко</b> Как онлайн-проекту вырасти в 2-3 раза, удерживая фокус всего на двух показателях юнит-экономики, и кто из команды за это отвечает
<b>14:00-15:00</b> Кофе-брейк / Обед			<b>15:00-16:00</b> Кофе-брейк / Обед		
<b>15:00-16:00</b> <b>Наталья Курочкина</b> Эффективный диалог с хейтерами, или как при помощи работы с хейтом выстроить сильный личный бренд	<b>Сурен Альбертян</b> Рабочие связки в Telegram ads с окупаемостью от 300%	<b>Оксана Аксёненко</b> Как «взрывать» образовательные чаты с учениками и повышать доходимость до максимума: инструменты, секреты распределения ролей, актуальные фишки	<b>Никита Куракин</b> Почему курсы умрут, а работа с наставником останется? Новая бизнес-модель для онлайн-школы, где наставничество можно масштабировать	<b>Наталья Жирнова</b> Наём исполнительного директора в онлайн-школу	<b>Артём Захаров</b> Продуктовые тесты как основа кратного роста выручки и сокращения расходов
<b>16:00-16:30</b> Перерыв 30 мин — общение со спикерами, нетворкинг			<b>16:30-17:30</b> Перерыв 30 мин — общение со спикерами, нетворкинг		
<b>16:30-17:30</b> <b>Алексей Ушаков</b> Как эксперту выбрать площадку и сервисы для первого запуска, с чего начать и как не потерять деньги, время и нервы	<b>Николай Козунов</b> Запуски через Авито: пошаговая инструкция	<b>Михаил Осипов</b> Студенческая вовлечённость, доходимость и учебные цели. Взгляд научного и продуктового подходов	<b>Ким Воронин</b> Как сделать запуск на 10+ миллионов на обучении PowerPoint и повторить результат 3 раза подряд	<b>Ирина Перевезенцева</b> Как сделать запуск в онлайн-школе: блажь или мощный инструмент масштабирования	<b>Ярослав Есенин</b> Эффективные маркетинговые исследования, или что такое CustDev на самом деле
<b>17:30-18:00</b> Перерыв 30 мин — общение со спикерами, нетворкинг			<b>18:00-19:00</b> Перерыв 30 мин — общение со спикерами, нетворкинг		
<b>18:00-19:00</b> <b>Герман Пацвальд</b> Как запустить эксперта из офлайна и сделать 5 млн, вложив на старте всего 35 тысяч	<b>Павел Колесников</b> Продажи через демоверсии. Новый способ продажи через индивидуальные презентации продукта	<b>Валентина Пахомова</b> Онбординг в онлайн-обучении: как и кто помогает студентам адаптироваться	<b>Антон Гуреев</b> Онлайн-школа швейного бизнеса в России. Как зарабатывать на теме, в которую никто не верил	<b>Анна Кузнецова</b> Как построить отдел диагностов, продающий с конверсией 40%+	<b>Дмитрий Румянцев</b> Системный анализ конкурентов. Куда смотреть, чтобы найти точки роста для своей онлайн-школы