

Инструкция для начинающего репетитора



Как стать репетитором, эффективно продвигать свои услуги и выйти на стабильный заработок от 50 000 Р

Шаг 1. Выбор направления.

При скролле сайтов-агрегаторов я нередко натываюсь на объявления, где молодой преподаватель обучает и русскому, и математике, и английскому. Такого репетитора чаще всего не выбирают клиенты, потому что сразу понятно, что он просто ищет возможность заработать и вряд ли сможет качественно подготовить хотя бы по одному из этих предметов.

Именно поэтому вам нужно определиться с направлением преподавания. Допустим, вы хорошо знаете и историю, и обществознание. Преподавать сразу оба предмета — малоэффективная стратегия, так как внимание будет рассеяно и профессиональный рост замедлится. Поэтому выберите что-то одно, в чем вы лучше специализируетесь.

Важный момент — вам должен быть интересен предмет, который будете преподавать, чтобы у вас было желание постоянно развиваться, совершенствоваться, узнавать что-то новое.

При выборе предмета опирайтесь еще на то, с какой аудиторией вам комфортно работать.

- Если вы находите общий язык с подростками, одиннадцатиклассниками, то таргетируйтесь в сторону школьных предметов, ЕГЭ.
- Если вам легче и интересней работать со взрослой аудиторией, студентами, то оказывайте услуги репетитора для них: изучение языков, обучение деловому общению.
- Если комфортней работать с маленькими детьми, то выбирайте соответствующий фронт работы: дошкольная подготовка, развивающие уроки.

В общем, первое, что нужно сделать — четко и ясно определиться с направлением работы. Выбрать то, что вам интересно, что зажигает и то, с какой аудиторией лучше работается. Все это необходимо для того, чтобы в дальнейшем работа не стала в тягость.

Шаг 2. Ревизия знаний.

Убедитесь, что выбранная сфера деятельности не просто интересна вам, а вы имеете достаточно компетенций в ней. Здесь речь идет не столько о дипломе или удостоверении о повышении квалификации, сколько о качественных знаниях в выбранной вами сфере преподавания, которыми вы сможете поделиться с учениками. Если у вас нет диплома о высшем педагогическом или вы студент, который только получает первое высшее — ничего страшного в этом нет. Просто начинайте работать, набираться опыта и знаний. На первое время снизьте планку по стоимости услуг, не давайте больших гарантий, например, подготовить всех учеников на 100 баллов.

Как проверить свои знания?

1. Литература и пробные варианты ЕГЭ. К примеру, вы определились, что будете готовить к ЕГЭ по обществознанию. Для начала тщательно изучите методические рекомендации и другие документы на сайте ФИПИ, учебники формата ФГОС, проверьте актуальность информации по НПА. Затем решите пробник и посмотрите, какие темы «страдают» у вас. Повторите этот материал.

2. SWOT-анализ. Это упражнение поможет оценить вашу стартовую ситуацию. Сперва нарисуйте квадрат, разделите его на четыре части и напишите в углах: мои сильные стороны (S), мои слабые стороны (W), мои возможности (O), угрозы для меня в настоящий момент (T). И затем заполните эту таблицу вашими данными.

	Положительное влияние	Отрицательное влияние
Внутренняя среда Есть сейчас	Сильные стороны	Недостатки
Внешняя среда Будет потом	Возможности	Угрозы

Когда будете делать свой SWOT-анализ, будьте честны: нет смысла обманывать себя. Увидев свои слабости и недостатки, вы увидите свои точки роста и развития.

Когда SWOT будет готов, вы должны:

- сохранять и умножать свои сильные стороны;
- устранять слабые;
- использовать все возможности;
- учитывать риски.

Но в этом процессе важен четкий и продуманный план. Каждый день, понемногу начинайте побеждать свои слабости. К примеру, вы слабо владеете тайм-менеджментом. Вы выбираете для себя наиболее подходящую методику и потом начинаете:

- каждый вечер составляете список дел на завтрашний день;
- каждое утро начинаете с решения сложных и неприятных задач;
- каждый вечер анализируете список дел, чтобы понять, на что вы тратите больше времени.

Запомните, для того чтобы преподавать, необязательно иметь за плечами стаж в 35 лет и 3 высших образования. Сделайте упор на имеющийся багаж знаний, базу, которую вы имеете и то, как можете ее расширить. Для этого и нужна ревизия, составление SWOT-анализа. Так вы сможете четко увидеть свои сильные и слабые стороны, поймете, в каких моментах стоит подрасти и на что сделать упор.

Шаг 3. Поиск учеников.

Если вы только начинаете свой путь в репетиторстве, то не нужно сразу идти в соцсети, прокачивать личный бренд — это трудозатратно и требует специальных знаний. Важнее набраться опыта и улучшить свои скиллы.

Разместите объявление на сайтах-агрегаторах. Практически на каждом сайте условия размещения объявлений одинаковые: бесплатно регистрируетесь, вам предоставляют клиентов, проводите занятия и платите сервису комиссию. Единственное отличие — на каком этапе производится оплата этой самой комиссии и каков ее размер.

1. Repetitor.ru

Про этот сайт важно знать: во-первых, заказ отправляется сразу нескольким специалистам, его получит тот, кто первым подтвердит готовность начать занятия; во-вторых, после одобрения заявки контактные данные клиента предоставляются вам лишь после списания комиссии, до начала занятия. Ее размер рассчитывается индивидуально. На сайте есть калькулятор, который поможет в этом деле.

2. Profi.ru

Здесь все заказы падают вам в личный кабинет. Вы выбираете подходящий, отправляете отклик клиенту, и он получает ваш номер телефона. Важно: на заказ могут откликнуться несколько специалистов. Поэтому клиент сам выбирает подходящего. На Profi.ru вы платите лишь за выполненный заказ или за отклик, в зависимости от вашей специальности.

3. Ассоциация репетиторов

Сайт запрашивает единоразовую комиссию сразу после первого занятия. В среднем она составляет 2–2,5 стоимости одного занятия.

4. YouDo

На фриланс бирже вы сами ищите клиентов.



Новые клиенты YouDo обычно начинают с простых заказов и оставляют как можно больше предложений, чтобы наработать рейтинг — с ним в будущем станет проще получать новые задания. Сам сервис не берет комиссию за выполненный заказ. Вы оплачиваете только отклики к заданиям.

5. Preply

Сайт взимает 100% комиссию за ваш первый урок с каждым новым учеником. Для последующих уроков комиссия варьируется от 18 до 33% и зависит от количества учебных часов, проведенных с учениками. Чем больше вы преподаете, тем ниже будет комиссия.

Это даже не половина списка сайтов-агрегаторов, еще больше сервисов с описанием вы найдете в моем Instagram-аккаунте ([@vasileva.es](https://www.instagram.com/@vasileva.es)).

На этом этапе уделите внимание составлению объявления. Текст в нем должен быть «особенным» — об этом я обязательно напишу пост. Фото является неким «крючком», цепляющим внимание клиента. Желательно, чтобы оно было «живое» — как вы ведете занятие или занимаетесь проверкой домашних работ. Дополните объявление фотографиями релевантных дипломов, грамот, сертификатов. Тщательно продумайте свое уникальное торговое предложение (УТП), с помощью которого вы будете выделяться среди других репетиторов. Это может быть, например: «Первое занятие бесплатно» или «Приведи друга и получи скидку 50%». При формировании УТП ответьте на вопрос: «Почему человек должен выбрать именно меня, а не другого преподавателя?».

Шаг 4. Мониторинг трафика.

Когда вы составите грамотное объявление, где все будет написано и расставлено по полочкам, вам нужно будет постоянно мониторить и реагировать на входящий трафик. Возможно, в будущем даже нанять помощника на эту работу. Почему это важно? Зачастую договариваются с теми репетиторами, которые откликаются самые первые.

Шаг 5. Работа с аудиторией.

Набрав свою аудиторию, старайтесь давать только качественные знания, чтобы удержать и заинтересовать ее. Попробуйте запустить «сарафанное радио» с помощью выгодных предложений: льготное обучение, бонус «пригласи друга — получи скидку», проведение двойных занятий или индивидуальных и так далее. Найдите то, что будет выгодно и полезно вашему клиенту, и вас будут чаще рекомендовать.

О том, как запустить «сарафанное радио» о себе, я подробнее рассказала в посте на своей странице в Instagram ([@vasileva.es](https://www.instagram.com/@vasileva.es)).

Шаг 6. Присутствие в соцсетях.

Только когда вы провели ревизию знаний, улучшили свои скиллы, составили грамотное объявление и получили стабильный поток клиентов, приступайте к ведению экспертного блога в соцсетях.

Соцсети, на которых стоит сосредоточиться:

- Instagram — отсюда приходит стабильный платный трафик.

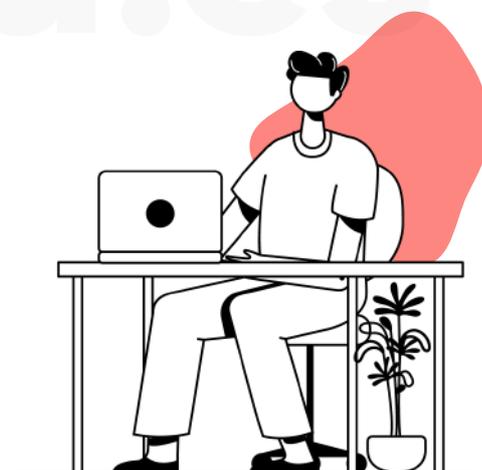
■ TikTok — эта сеть немного сложнее, но быстро развивается и дает возможность получать бесплатный трафик.

В моем Instagram-аккаунте ([@vasileva.es](https://www.instagram.com/vasileva.es)) будет много подробной и полезной информации по этой теме, а также курсы о том, как правильно в них работать. Подписывайтесь, чтобы не пропустить.

Шаг 7. Выбор формата работы.

Я активный сторонник онлайн-преподавания. Не просто потому, что сама работала и продолжаю работать именно в нем, а потому, что это лучший вариант. Посудите сами: Вам не придется тратить время на дорогу к своим ученикам или принимать их у себя дома или в кафе. У вас появится больше времени на важные моменты — работа над контентом, оформлением занятий, материалов, курсов и прочего. Ведь вы должны выделяться среди других и быть запоминающимся.

Всегда готовьтесь к занятиям, уделяйте внимание разработке учебных материалов (презентаций), пробуйте новые методики — обо всем этом я расскажу подробнее в своем Instagram-аккаунте ([@vasileva.es](https://www.instagram.com/vasileva.es)).



Шаг 8. Дальнейшее развитие.

В момент, когда вы уже вышли на уровень, заняли свое место на рынке репетиторства — следует определиться, в какую сторону хотите дальше развиваться.

1. Частный репетитор. Это самое подходящее решение для начала преподавательского пути. Вы сможете наладить контакт с учениками, понять, чего не хватает в вашем обучении и в какую сторону необходимо двигаться дальше.

2. Групповые занятия. Такой формат подойдет тем, кто уже наработал опыт, имеет стабильный поток клиентов и уверен в своих силах, потому что вести занятие на несколько человек сразу, уделять каждому внимание — нелегкая задача для начинающего репетитора.

3. Онлайн-школа. Здесь стоит помнить, когда вы создаете свою онлайн-школу, то автоматически переходите со ступени «преподаватель», на ступень «управленец». Многие, даже топовые преподаватели, стремятся организовать частную онлайн-школу, не задумываясь об этом факте, и в итоге не справляются с нагрузкой и разоряются. Чтобы настроить внутренние процессы в школе, давать качественный продукт, нужно либо иметь хорошую команду, либо крутого продюсера.

Пожалуй, это основные моменты, на которые следует обращать пристальное внимание начинающему репетитору. Если вы будете следовать этим шагам, то уже скоро сможете прийти к своей мечте — работе на себя с хорошим заработком и свободным графиком.

В моем профиле в Instagram ([@vasileva.es](https://www.instagram.com/@vasileva.es)) вы уже можете найти много полезной информации для репетиторов, она будет постоянно пополняться. Подписывайтесь и следите за новыми постами и Stories.