

УДК 339.138

Доль Ольга Сергеевна

аспирант
Белгородский государственный национальный
исследовательский университет
Россия, Белгород
dol@bsu.edu.ru

Olga S. Dol

Post-graduate student
Belgorod State National Research University
Russia, Belgorod

Тхориков Борис Александрович

заведующий кафедрой менеджмента и
маркетинга, доктор экономических наук
Белгородский государственный национальный
исследовательский университет
Россия, Белгород
tkhorikov@bsu.edu.ru

Boris A. Thorikov

Head of the Department of Management
and Marketing, Doctor of Economics
Belgorod State National Research University
Russia, Belgorod

СЕГМЕНТАЦИЯ КЛИЕНТОВ В ОНЛАЙН- СФЕРЕ ДОПОЛНИТЕЛЬНОГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ

SEGMENTATION OF CLIENTS IN THE ONLINE SPHERE OF ADDITIONAL PROFESSIONAL EDUCATION

Аннотация

В статье рассматривается ситуация, связанная с отношением потребителя к сфере онлайн-образования. Приводятся отличительные черты российского рынка онлайн-образования, а также демонстрируется динамика рынка сегмента ДПО в онлайн-формате, который является одним из наиболее востребованных среди потребителей. Проанализированы мотивы клиентов онлайн-обучения в сфере ДПО и дана их авторская типологизация.

Ключевые слова:

онлайн-образование, дополнительное
профессиональное образование

Abstract

The article deals with the situation related to the attitude of the consumer to the field of online education. The distinctive features of the Russian market of online education are given, as well as the dynamics of the market of the CVE segment in the online format, which is one of the most popular among consumers, is demonstrated. The motives of clients of online education in the field of further vocational education are analyzed and their author's typology is given.

Keywords:

online education, additional professional education,
Edtech

Современное общество характеризуется высокой интеграцией информационных технологий во все сферы жизни, в том числе образование. Это повлекло за собой популяризацию дистанционного формата обучения, что обусловило рост популярности онлайн-образования среди населения. Использование интернет-технологий имеет огромный потенциал для пользователей, что говорит о необходимости расширения контингента обучающихся за счет изучения и удовлетворения их целей обучения.

Edtech в России имеет определенную отличительную специфику:

– маленькое количество частных организаций и школ, занимающих сегмент высшего образования. Основной упор делается на сферу дополнительного профессионального образования;

- хорошо развитый сегмент дополнительного образования для детей школьного возраста и высокий спрос на услуги репетиторов.
- слабо развитый корпоративный сегмент обучения (B2B). Лидирующие позиции в онлайн-образовании занимает формат B2C;
- традиционно высокая доля в экономике B2G, как следствие – высокий уровень инвестиций в онлайн-образование со стороны государства на фоне частного бизнеса.

Таким образом, в Российской Федерации основным спросом пользуется сфера детского дополнительного образования и дополнительное профессиональное образование (ДПО) взрослых. Рассмотрим объем и динамику российского рынка в сфере онлайн ДПО [2] (табл. 1).

Таблица 1 – Оценки объема российского рынка edtech

2020 год	2021 год	2022 год	2023 год
60 млрд рублей	80 млрд рублей	100 млрд рублей	200 млрд рублей

Совокупная выручка российских EdTech-компаний по итогам 2021 года достигла 80 млрд рублей, увеличившись на 33% в сравнении с 2020-м. Такие данные в марте 2022 года обнародовали аналитики Smart Ranking.

По итогам 2021 года объем рынка EdTech в России составил 80 млрд руб., и до сих пор показатель рос на 15-20% в год, а в период карантина весной 2020 года достигал 25-50%.

Темпы роста онлайн-рынка ДПО в I квартале 2022 г. замедлились на 10-50%. Однако по прогнозу директора по инвестициям корпорации «Синергия» Сергея Четверикова и гендиректора «Нетологии» Марианны Снигиревой, по итогам 2022 г. размер онлайн-рынка ДПО может вырасти на 20-30%, то есть составить приблизительно 100 млрд рублей. Кроме того, по прогнозам экспертов, в случае сохранения позитивной динамики, в 2023 году рынок онлайн-образования в сфере ДПО может достичь 200 млрд рублей [3].

Во многом рост обусловлен пониманием мотивов клиентов на рынке ДПО. Например, по данным агентства O+K Research основными мотивами выступают [5]:

- 1) возможность увеличить свой заработок (36%);

2) расширение кругозора, развитие эрудиции, различных знаний, умений и навыков (27%).

В свою очередь наши исследования показывают возможность расширить и детализировать мотивы онлайн-обучения: повышение уровня заработной платы / увеличение дохода; расширение кругозора / повышение эрудиции; получение дополнительного заработка; поиск ресурса для вдохновения и перезагрузки; повышение собственной конкурентоспособности на рынке труда; получение навыков для возможности удаленной работы; продвижение по карьерной лестнице / смена работы; поиск своего призвания / любимого дела; обучение как хобби.

Анализ перечисленных мотивов позволил выделить несколько типов клиентов на рынке онлайн-образования в области ДПО, классифицируемых в зависимости от целей обучения в терминах модели сегментирования VALS2:

1. Тип А – «Экспериментаторы». Обучение в качестве досуга для расширения кругозора и поиска себя (расширение кругозора / повышение эрудиции; поиск ресурса для вдохновения и перезагрузки; поиск своего призвания / любимого дела; обучение как хобби).

2. Тип Б – «Последователи». Обучение для увеличения своих доходов (повышение уровня заработной платы / увеличение дохода; получение дополнительного заработка).

3. Тип В – «Думающие». Карьерный рост (развитие профессиональных компетенций) (повышение собственной конкурентоспособности на рынке труда, продвижение по карьерной лестнице / смена работы, получение навыков для возможности удаленной работы, для смены текущего места работы).

Представленная типология позволит субъектам онлайн-образования расширять контингент своих клиентов за счет понимания их запросов и целей, использования стимулирующих к обучению факторов и нивелирования имеющихся «барьеров», препятствующих принятию решения о начале обучения в онлайн-формате.

Список использованных источников

1. Говорова А. В., Суслова И.П., Щелокова С. В. Анализ рынка онлайн-образования в России в контексте теории экономического доминирования // Мир новой экономики. 2021. №15(3). С. 77-84.

2. Рейтинг крупнейших компаний на рынке онлайн-образования [Электронный ресурс]: информационный ресурс Edtechs.ru. – Режим доступа: <https://edtechs.ru/>.

3. Рекламно-информационное приложение к газете «Ведомости» [Электронный ресурс]: информационный ресурс «Ведомости». – Режим доступа: <https://www.vedomosti.ru/media/articles/2022/06/01/924747-rossiyane-onlain-obrazovanie>.

4. «Исследование российского рынка онлайн-образования» [Электронный ресурс]: информационный ресурс Нетология. – Режим доступа: https://netology.ru/edtech_research_2022.

5. Портрет студента онлайн-курсов. Результаты исследования [Электронный ресурс]: информационный ресурс FORBES EDUCATION. – Режим доступа: <https://education.forbes.ru/authors/studenti-online-kursov#rec417893123>.