HEAD DIGITAL × КЕЛЕЧЕК · HIGH SCHOOL · ЗВЁЗДОЧКА

Полные классы. Каждый год.

Маркетинг, набор и удержание для трёх школ: мы — стратегия и аналитика, люди на местах — руки

Ноябрь 2026 · Алина Леонова и Ксения Охотникова

ЧТО МЫ УСЛЫШАЛИ

Задача не «вести соцсети», а заполнить классы

65+

свободных мест сейчас: около 40 в Звёздочке, около 25 в Келечеке и новый 9-й класс в High School

≈100

учеников ушли летом, хотя весной в опросе обещали остаться

≈40

новых частных школ открылось в Бишкеке весной и летом

Окно для добора — **конец первой и начало второй четверти**, когда семьи уходят из новых школ

ДИАГНОЗ

Набор — это три процесса. Сейчас у них нет хозяина

1. Привлечь

Набор стартует поздно, без плана по классам и без целей у директоров

2. Довести до договора

Заявки, экскурсии, пробные дни — без учёта. Непонятно, где теряются семьи

3. Удержать

Отток виден, только когда договор уже не перезаключили

Реклама закрывает только первый пункт. Мы берём все три.

КАК МЫ УСТРОИМ РАБОТУ

Мы — мозги. Люди на местах — руки

ВЛАДЕЛЕЦ

Цели по местам, бюджет, ключевые решения

Встреча раз в неделю, трекер всегда под рукой

HEAD: АЛИНА И КСЕНИЯ

Стратегия для каждой школы, аналитика, реклама, сценарии, контроль качества

Два созвона в неделю, отчёт по понедельникам

НА МЕСТЕ

Мобилограф в каждой школе: съёмки, сторис, запросы директора

В штате школы, работает по нашим стандартам

Директора и завучи работают с человеком на месте напрямую — **без владельца в каждой мелочи**

ПЕРВЫЙ МЕСЯЦ — ИССЛЕДОВАНИЕ

Часть исследования мы уже сделали к этой встрече

Готово · покажем

Карта конкурентов: кто рекламируется в Meta и с чем

Готово · покажем

Портреты родителей: зачем и почему выбирают частную школу

В первый месяц

Аудит заявок: откуда приходят, кто и как быстро отвечает, где учёт

В первый месяц

«Тайный родитель»: звонки и визиты в 5–7 школ-конкурентов

В первый месяц

Пульс-опрос текущих родителей: кто сомневается и почему

В первый месяц

Интервью с 5–10 семьями, которые ушли летом

ДЕМО · КАРТА КОНКУРЕНТОВ В META, 2 НОЯБРЯ

Рынок почти пустой: заметным стать легко

Школа	Объявлений
Умняшка (сад + 1 класс)	31
IEC (диплом США)	7
Илим-Тек	4
Наима	4
Эрудит-ISIT, ILIM KADAM	по 3
Келечек MIT — вы	2
Звёздочка — вы	1, с 13 июля

1–4 объявления у типичной школы, креативы висят месяцами. 10–15 свежих роликов — и вы самые заметные в нише

Ни у одной школы нет посадочной — все ведут в WhatsApp. Своя страница даст и отличие, и аналитику

Pearson и Cambridge в рекламе не называет никто, кроме вас — позиция свободна

Старшеклассников уводят посредники с «поступлением с грантом» — встраиваем это в High School

Всего 22 страницы школ и 71 активное объявление в Кыргызстане · открыть карту →

ДЕМО · ПОРТРЕТЫ РОДИТЕЛЕЙ БИШКЕКА

Пять «работ», ради которых родитель платит школе

Портрет	Что ему нужно от школы	Родителей
«Докажите, что год стоил денег»	Перед продлением договора увидеть результат ребёнка	≈14 900
«Заберите до шести и накормите»	Младший школьник под присмотром, накормлен, с уроками до 18:00	≈11 000
«Пусть растёт целиком»	Территория, спорт, кружки и еда в одном месте	≈9 700
«Вытащите из ошибки»	Перевести ребёнка посреди года и не потерять четверть	≈6 900
«Доведите до зарубежного вуза»	IELTS, SAT и международный диплом, OPT — запасной план	≈5 300

Главный вывод: доверие держится на стабильных учителях. Почти каждая история ухода начинается с ухода педагогов

ТРИ ШКОЛЫ — ТРИ СТРАТЕГИИ

У каждой школы свой родитель и свой аргумент

Келечек

Родители будущих первоклассников и младших школьников

Сильная началка и ребёнок под присмотром весь день

Сейчас: около 25 мест

Звёздочка

Семьи, которые выбирают среду: территория, кружки, питание

Школу знают снаружи — покажем, что внутри

Сейчас: около 40 мест

High School

Родители 8–10 классов, нацеленные на поступление

Сильная база и результат: OPT, IELTS, SAT, вузы за рубежом

Сейчас: новый 9-й класс

ПОЧЕМУ НУЖЕН РАДАР

Пустую парту замечают в сентябре. Сомнение семьи — можно заметить в ноябре.

Родители решают уйти тихо: до весны, в родительском чате, не говоря школе

РАДАР ОТТОКА

Видим уход за полгода, а не в августе

1. Пульс-опрос раз в четверть

Три вопроса в WhatsApp: «Насколько вероятно, что останетесь?» от 0 до 10. Ответы видим по каждому классу

2. Сигналы риска

Низкая оценка, жалоба, задержка оплаты, пропуски, вопрос про документы — семья попадает в «зону внимания»

3. Светофор по классам

Для каждого класса статус: «спокойно», «внимание», «риск». Видят директор и владелец

4. Раннее продление с февраля

Бонус за продление договора до весны, личный звонок каждой семье из «зоны внимания»

Удержать 100 учеников дешевле, чем набрать 65 новых. Открыть демо радара →

ВОРОНКА НАБОРА

Каждый шаг от заявки до договора — в цифрах

100
заявок из рекламы, сайта, звонков

90
получили ответ за 15 минут

45
пришли на экскурсию или пробный день

30
прошли тестирование

20
подписали договор

Цифры условные — показываем принцип, не прогноз

CRM для всех заявок

Если CRM нет — внедряем amoCRM за 2 недели и обучаем администраторов. У каждой заявки источник и ответственный

План у каждого директора

Цель по местам и классам на каждый месяц набора. Владелец видит факт каждый понедельник

ГИПЕРЛОКАЛЬНЫЙ НАБОР

Не «на весь Бишкек», а туда, где живут и учатся ваши семьи

Онлайн

- Реклама в Meta по точкам вокруг школ и ближайших жилых комплексов
- 2ГИС: карточки школ и реклама в поиске «школа рядом»
- Родительские чаты районов и ЖК в WhatsApp и Telegram
- Повторный показ тем, кто был на сайте или писал

Офлайн

- Карта школ, откуда вероятен отток, и наружка на маршрутах их семей
- Детские сады рядом с Келечеком: «день будущего первоклассника»
- Кружки и репетиторские центры: совместные акции
- День открытых дверей для тех, кто переводится после четверти

PEARSON EDEXCEL

Cambridge знают все. Pearson — пока нет. Это ваш шанс

Объясняем

Страница «Cambridge и Pearson Edexcel: в чём разница» и серия статей

Доказываем

Какие вузы принимают сертификаты, истории поступлений

Считаем деньги

Калькулятор: сколько стоит международная программа у вас и в других школах

Знакомим вживую

Эфир и встреча с методистом для родителей билингвальных классов

Цель: «международная программа по разумной цене» ассоциируется с вами

ДЕМО · ПОСАДОЧНАЯ HIGH SCHOOL

9-й класс: продаём не школу, а результат

60%+

выпускников поступают в вузы за рубежом

187

средний балл ОРТ; 4 золотых сертификата за 5 лет

SAT

и IELTS: подготовка внутри школьной программы

Что на странице

Результаты школы · тест «Куда может поступить ваш ребёнок» · места только в 9-м классе · запись на пробный день в один клик · открыть прототип →

КОНТЕНТ-СИСТЕМА

Ни одного пропущенного события

Календарь школы на год

1 сентября | Новый год | 8 марта

Последний звонок | Выпускной | Утренники

Конкурсы | Кружки | Открытые уроки

Оранжевые — пять дней в году, которые пропустить нельзя

Стандарт работы

- Событие в календаре за месяц, ответственный назначен
- Сторис в тот же день, пост — в течение 24 часов
- Сценарий и чек-лист съёмки от нас
- Подбор, обучение и замена мобилографа — на нас

ПРОЗРАЧНОСТЬ

Всё видно в одном трекере — как у наших клиентов

Фокус недели
Цель и направления работ

Нужно ваше решение
Что ждёт согласования владельца или директора

Доска задач
Запланировано, в работе, ждём, сделано

Результат
Заявки, места, отчёт по понедельникам

Пример: студия пилатеса Shape On — ведём маркетинг с октября, клиент продлил работу

Для школ — один трекер на владельца и отдельный вид для каждого директора · открыть трекер Shape On →

PR И РЕПУТАЦИЯ

О школе должны говорить не только в рекламе

Статьи до Нового года

3–4 материала о Звёздочке на порталах — продвигаем их, пока готовим остальное

Истории выпускников

Куда поступили, как готовились, что дала школа

Учителя как эксперты

Колонки, эфиры, комментарии в СМИ о поступлении и программах

Результаты ОРТ

Ежегодный инфоповод: баллы, сертификаты, рейтинги

События для района

Ярмарки, турниры, открытые уроки — повод прийти в школу

Отзывы родителей

Сбор отзывов в 2ГИС и Google после каждого хорошего события

ПЛАН НА УЧЕБНЫЙ ГОД

Два набора: сейчас и на следующий год

НОЯБРЬ

Добор и исследование

Ролики Звёздочки и 9-го класса, реклама, человек в Звёздочку, аудит заявок, конкуренты, портреты

ДЕКАБРЬ

Система

CRM и обучение, радар оттока, статьи, план набора на 2027–2028 с целями для директоров

ЯНВАРЬ–ФЕВРАЛЬ

Старт набора

Кампании по трём школам, Pearson, сады и район, раннее продление договоров

МАРТ–МАЙ

Пик набора

Дни открытых дверей, пробные дни, KPI для людей на местах, договоры до лета

Начинаем со Звёздочки: там больше всего свободных мест — **на ней покажем скорость**

СЛЕДУЮЩИЕ ШАГИ

Что решаем сегодня

01 Сценарии двух роликов: Звёздочка и 9-й класс High School

02 Скидка на поступление в Звёздочку — для отдельной рекламы

03 Кандидаты на место мобилографа в Звёздочке

04 Доступы: как сейчас ведутся заявки, рекламные кабинеты, контакты директоров