Информация на сайте образовательной организации о программе «Налоговое консультирование» и сетевом партнерстве как залог успешного продвижения образовательных услуг

Единообразие подходов к трансляции информации в сети Интернет → рост набираемости групп

Гольцова Анна Александровна
Руководитель юридического отдела Союза «ПНК»
11 апреля 2025 года

АНАЛИЗ САЙТОВ АККРЕДИТОВАННЫХ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ

Размещение информации на сайте – обязанность по сетевому договору.
Анализ проводился Союзом «ПНК» по следующим позициям* :

1. Общая информация о соблюдении условий договоров:

- об общественной аккредитации «образовательная организация должна размещать информацию об общественной аккредитации в Союзе «ПНК» на своем сайте с гиперссылкой на сайт Союза «ПНК» https://palata-nk.ru/reestr/reestr-education/ » (п. 2.1.4. Договора);
- о сетевой форме реализации образовательной программы «в рамках реализации образовательной программы стороны совместно обеспечивают распространение информации об образовательной программе на своих информационных ресурсах» (п. 3.1. Договора).

2. Актуальное предоставление информации.

3. Поисковая выдача сайта в индексе Яндекса.

Более чем **20 нашим партнерам будут даны персональные рекомендации** по оптимизации структуры и содержания раздела сайта, посвященного программе и сетевому партнерству

* В период с 24 по 28 марта 2025 г.

Советы по позиционированию информации о программе на сайте для достижения наилучших результатов по набору групп

Этапы потребительского поведения:

- ✓ ПРИВЛЕЧЕНИЕ ВНИМАНИЯ - вкладка, лента новостей, самостоятельный подраздел;
- ✓ ИНТЕРЕС (удержание внимания) – интерактивность, активные ссылки, обоснование актуальности образовательной программы;
- ✓ ЖЕЛАНИЕ (сформировать желание получить дополнительную информацию, как возможный окончательный итог – желание пройти обучение) – преподавательский состав, отзывы, возможное трудоустройство, презентация;
- ✓ ДЕЙСТВИЕ (подтолкнуть к совершению действия (написать, позвонить) – онлайн заявка, кнопки интерактивного взаимодействия, система скидок и бонусов.

Советы по позиционированию информации о программе на сайте для достижения наилучших результатов по набору групп

Архитектура раздела сайта, посвященного программе:

- выделение раздела для образовательной программы;
- своевременное обновление информации (актуальность);
- указание правильного наименования образовательной программы, выдаваемых документов, сетевого партнера - Союза «ПНК»;
- наличие гиперссылок: сайт Союза «ПНК», профстандарт «Консультант по налогам и сборам», Справочник востребованных профессий;
- разделение на блоки: структура программы (учебный план), преподавательский состав, отзывы, обратная связь.

ПРИМЕРЫ УДАЧНОГО ОФОРМЛЕНИЯ:

НГУЭУ (Новосибирск): https://kursy.nsuem.ru/nalog-consult

ЧОУ ДПО «УМЦ «Аудит-Сервис» (Тюмень): https://umcauditsrv.ru/attestat-nalogovogo-konsultanta

Советы по позиционированию информации о программе на сайте для достижения наилучших результатов по набору групп

Поддерживайте присутствие организации в социальных сетях!

По данным исследований, **более 70%** интернет-пользователей находят информацию именно через соцсети.

Повышение посещаемости сайта за счет привлечения на него целевых пользователей социальных сетей – ЗАИНТЕРЕСОВАННЫЙ ТРАФИК НА САЙТ.

Правильный контент отвечает на вопросы аудитории, рассказывает об организации и демонстрирует реализацию образовательной программы.

Чем качественнее контент, тем больше заинтересованных пользователей привлекается на сайт.



Важно!



ИНДИКАТОР РИСКА контрольных (надзорных) мероприятий – не соответствие сайта Требованиям (Приказ Рособрнадзора от 14.08.2020 № 831).

Обращаем внимание на необходимость размещения:

- информации о реализации образовательной программы **в сетевой форме;**

- утвержденного локальным нормативным актом Положения о реализации образовательных программ в сетевой форме.

(см. письмо Министерства науки и образования Российской Федерации от 28.08.2015 № АК-2563/05 «О методических рекомендациях», вместе с Методическими рекомендациями по организации образовательной деятельности с использованием сетевых форм реализации образовательных программ»).

Персональный подход

Мы проанализировали сайт каждой аккредитованной образовательной организации.

Мы направим каждому образовательному партнеру индивидуальные предложения по оптимизации раздела сайта, посвященного программе «Налоговое консультирование» и нашему партнерству, в целях повышения пользовательской лояльности, привлечения аудитории и повышения уровня доверия к программе.

Убедительно просим проработать и внедрить наши рекомендации в целях продвижения программы «Налоговое консультирование».

law@palata-nk.ru