Чек-лист | Эксперт

Старт интернет продюсирования| Аудит целей эксперта

То, с чего мы начинаем работу с экспертом, - это аудит целей эксперта. В рамках этого направления мы определяем так называемые точки “А” и “Б”, то есть то место из которого мы выходим, и то место в которое хотим попасть. . Точка "А" - это результаты, которые уже достигнуты экспертом либо самостоятельно, либо в партнерстве с другим продюсером. Важно для понимания готовности специалиста к активному росту, к работе над своим продуктом. . Точка “Б” важна для понимания ожиданий и четкой формулировки задач перед командой. Как говорят - всегда полезно договариваться “на берегу”. Важна ожидаемая сумма и срок, в который планируется ее получение. Очень часто “расход” партнерских союзов происходит из-за несовпадения ожиданий. В процессе работы иногда возникают иллюзии, что вот-вот будет “добыта” кнопка “БАБЛО”, а она все не добывается и не добывается.)

1. Аудит точки А

- [ ] **1.1** Максимальная сумма продаж

  Максимальная стоимость продаж курса за поток. Например, последний, максимальный, поток набрал 100 студентов со средней стоимостью участия 5000 руб, итого 500 000 рублей. Запишите свои цифры

- [ ] **1.2** Стоимость "главного продукта"

  Тут надо указать самый продаваемый продукт. Например, у вас три пакета "базовый" - 1000 руб, "стандарт" - 3000 руб и "VIP" - 15000 руб. Если большее количество студентов выбирает "Стандарт", тогда записываем 3000 руб.

- [ ] **1.3** Средняя численность студентов в одном потоке

  Берем общее количество студентов и делим на количество потоков

☐ **1.4** Количество проведенных потоков

Ну тут все понятно

2. Аудит точки Б

☐ **2.1** Выручка с одного потока

Сумма, которую вы хотите получать с одного запуска ваших онлайн-курсов. Вы должны понимать - рост "в разы", требует напряжения и отдачи, если вы не выдержите темпа, недостигнутый результат вас демотивирует.

☐ **2.2** Количество студентов в потоке

Тут надо проявить недюжинные математические способности и поделить выручку на среднюю стоимость продукта. Анализируем данные - если показатель слишком высок, сомневаетесь, что сможете качественно работать с таким количеством - думаем как поднять цену, если слишком мал - корректируем выручку

☐ **2.3** Ежемесячный доход*

** этот показатель не является обязательным, вы можете рассчитывать его, если возникли затруднения с Выручкой с одного потока*

☐ **2.4** Срок достижения поставленного результата

Как говорят - цель от мечты отличает конкретика и срок достижения. Чем конкретнее срок, тем более вероятно его достижение))) Будьте реалистами - если единственный ресурс, который вы можете вложить в запуск только собственные навыки, цель миллион долларов потребует много-много времени.

☐ **2.5** Достижимость цели

Ваша цель (комплекс показателей) должна быть достижимой, но подразумевать рост. Если вы поставите скучные и легковыполнимые цели - это вас демотивирует

☐ **2.6** Вдохновение от поставленной цели

Ваша цель (мы опять говорим про все вышеперечисленное) должна вас вдохновлять - чем сильнее она вас зажигает, чем больше энергии вы готовы в нее вложить, тем более вероятность её достижения!

Если данный чек-лист показался тебе полезным, впереди будет еще интреснее! Не пропусти новые посты с новыми чек-листами! . Подписка на новости - https://vk.com/app5898182_-183583081#u=644315&s=363349 . Запись на бесплатную консультацию по аудиту готовности к онлайн-продажам - https://vk.com/app5898182_-183583081#u=644291&s=378899

Создано с помощью онлайн сервиса Чек-лист | Эксперт: https://checklists.expert

как это убрать?