



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.)

Аудит точки А

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

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.

Средняя численность студентов в одном потоке

Берем общее количество студентов и делим на количество потоков

Количество проведенных потоков

Ну тут все понятно

Аудит точки Б

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.

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

Ежемесячный доход*

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

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.

Достижимость цели

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

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 интереснее! 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?](#)