



## Чек-лист запуска проекта RB

Данный чек-лист предназначен для пошагового запуска по системе REDBRAIN.

### 1. Анализ проекта - 3-5 рабочих дней

- Эксперт проходит по количеству охватов  
*Не менее 5000 просмотров на пост*
- Эксперт проходит по тематике  
*Разрешено все, кроме: - аккаунт без привязки к человеку (типо "Здоровье и спорт" и тп).  
Мы запускаем только те проекты, где есть привязка к человеку. - аккаунты связанные с наркотиками, оружием, пропагандой ЛГБТ, религиозные, политические и иные*
- Анонс и опрос проекта  
*Анонс и опрос по шаблону. В некоторых случаях он не нужен, уточнять у директора REDBRAIN*
- Получено одобрение от директора REDBRAIN на запуск данного проекта
- Согласован с экспертом чек-лист запуска проекта  
*Данный чек-лист мы берем за основу работы со всеми проектами и по нему работаем.*
- Согласован с экспертом график запуска проекта  
*Для создания графика запуска мы создаем в Гугл или Яндекс календаре события и даты сдачи задач, чтобы сверять дедлайны*
- Заключен договор  
*- согласовать с экспертом наш шаблон договора, при получении правок переслать их директору на согласование - получить реквизиты эксперта для заключения договора - передать реквизиты бухгалтеру для создания договора, печатей и подписей - запросить*

сканы договора у эксперта по почте с подписями на всех страницах

## 2. Создание стратегии - 3-5 рабочих дней

### Создание проекта в системе

*Создание папки в рабочем Гугл Диске и создание рабочих чатов - общий чат, чат поддержки, чат продаж и чат продукта. Директора REDBRAIN нужно приглашать только в общий чат где все сотрудники данного проекта*

### Распаковка эксперта - <https://goo.su/S1zoXVI>

*1,5 часовое интервью с экспертов по данному шаблону (сделайте копию документа) и сохраните ответы на вопросы в виде документа и записи зума*

### Подготовка презентации запуска по шаблону

*Данную презентацию мы демонстрируем эксперту после анализа проекта и распаковки эксперта, предварительно согласовав с руководителями*

### Создание паспорта проекта

*Заполнение паспорта проекта и предоставление доступа к нему копирайтеру, тех.специалисту, дизайнеру, руководителям*

### Утверждение копирайтера

*Согласование всех условий с копирайтером, предоставление доступа к паспорту проекта, чек-листам, графику запуска и другим материалам*

### Сценарий прогрева

*Разработан сценарий прогрева в соответствии с шаблоном и согласован с руководителями и экспертом. Сценарий прогрева разрабатывает копирайтер, после чего его согласовывают проджекты, руководители и эксперт.*

### Маркетинговая воронка

*Создание маркетинговой воронки запуска и согласование с руководителями и экспертом*

## 3. Создание продукта - 3-5 дней на организацию процесса

### Анализ 5 конкурентов и их продуктов

*Используйте шаблон таблицы анализа конкурентов*

**Согласование программы обучения и тарифов**

*Создание финальной программы обучения и тарифов, согласование с руководителями и экспертом*

**Согласование необходимых экспертов для создания продукта**

*Какие эксперты нужны для создания уроков, поддержки студентов, записи контента, согласование условий сотрудничества с экспертами с руководителями продюсерского центра*

**Создание отдела поддержки**

*Утверждение будущих менеджеров отдела поддержки, подключение их к процессу создания продукта с первых дней и предоставление созданных уроков менеджерам для своевременного обучения*

**Согласование графика разработки уроков**

*Создание и согласование данного графика с руководителями и экспертом*

**Выбор LMS**

*Выбор платформы, где будет проходить обучение студентов, регистрация в системе, ее настройка и подготовка техническими специалистами нашей компании*

#### **4. Упаковка продукта - 3-5 дней**

**Презентация урока**

*Это может быть презентация вебинар, первого урока или марафона. На данном этапе следует создать первый бесплатный продающий видеоурок*

**Стилистику проекта**

*Стиль шаблонов для постов, сторис, фирменный шрифт*

**Утвердить нейминг**

*Утвердить название данного курса и названия тарифов*

**Создание сайта**

*В случае необходимости (зависит от маркетинговой воронки проекта)*

Создание чат-бота

*В случае необходимости, зависит от маркетинговой воронки проекта*

Проморолик

*Видеоролик с презентацией продукта. Необходимость создания зависит от маркетинговой воронки. В случае необходимости нужно найти специалиста, утвердить сценарий проморолика и запустить его создание.*

## **5. Подготовка отдела продаж - 3-5 дней**

Утверждение старшего менеджера отдела продаж

*Это человек который будет создавать скрипт, подбирать и готовить менеджеров, слушать диалоги менеджеров и получит дополнительный процент с продажи остальных менеджеров*

Выбор менеджеров отдела продаж из текущей команды

*Согласование условий и мотивации, графика и предоставление доступа к материалам для изучения.*

Тренировка отдела продаж

*3 зума с отделом продаж, на каждом зуме с каждым менеджером нужно 3 раза провести диалог с выбором разных вариантов ответа. Проводится старшим менеджером ОП в присутствии проджекта*

Создание скрипта продаж

*Скрипт первого, второго и третьего диалога, работа с возражениями. Утверждение скрипта с руководителями. Скрипт создает старший менеджер по продажам*

Настроить прием платежей

*Использовать продамус или иные способы приема платежей. Согласовать с руководителем*

Создание CRM

*Выбор и настройка CRM, подключение к ней менеджеров по продажам и настройка*

*распределения заявок между менеджерам. Создается техническим специалистом*

Подключение телефонии

*В случае если продажи идут по телефону*

Политика конфиденциальности и оферта

*Следует их создать и разместить на нашем сайте. Можно воспользоваться шаблонами текущих проектов*

## **6. Запуск маркетинга - 5-10 дней**

Старт активной фазы прогрева на основном аккаунте эксперта

*Посты для каждого дня прогрева готовятся и согласовываются за 1 неделю.*

Старт активной фазы прогрева на дополнительных источниках эксперта

*прогрев в других социальных сетях эксперта, запуск рассылки по базам эксперта (телефонным, почтовым и тп)*

Сбор контактных данных

*Это может быть в формате анкеты перезаписи, доступа к уроку, доступа к вебинару и тп. Смысл в том, что цель прогрева - это сбор ликвидных лидов для отдела продаж.*

Закрытие этапа сбора контактов

*Ажиотаж, поторопить людей получить лид-магнит, анонсировать закрытие за 2-3 дня и закрыть доступ к лид-магниу*

Старт постпрогрева

*После 5-10 дней активной фазы прогрева следует 3-5 дней уделить фазе постпрогрева*

Закрытие продаж

*За 2-3 дня до закрытия продаж поторопить аудиторию и закрыть продажи*

Подбить бухгалтерию

*Утвердить окончательное количество студентов, выручку, расходы и прибыль. Данной*

задачей занимается бухгалтер

## 7. Запуск обучения - 5 дней

- Объединить всех студентов в единый чат

*Это может быть чат в Телеграм. Всех студентов следует объединить в единый чат, познакомиться и в этом чате анонсировать каждый этап и процесс*

- Подключить менеджеров отдела поддержки

*Добавить менеджеров во все чаты, настроить систему контроля за их работой*

- Открыть всем студентам доступы к урокам

*Открыть доступы к урокам и материалам. Настроить график выдачи уроков*

- Разделить студентов на команды

*Разделить студентов на команды и создать чат общения для каждой команды. В каждый чат также надо добавить менеджера службы поддержки*

- Официальный старт обучения

*Уведомить всех студентов о начале обучения, сделать обращение от имени эксперта и слова напутствия*

## 8. Финал обучения - 5 дней

- Завершить обучение

*Закрыть всем доступы согласно сроку указанному в тарифах*

- Вручение сертификатов и дипломов

*Запросить ФИО каждого студента и вручить всем дипломы*

- Сбор отзывов и кейсов

*Можно использовать какие либо подарки или бонусы, для получения отзывов*

- Анонс во всех соц сетях

*Анонсировать во всех социальных сетях завершение потока обучения и показать как*

*все было классно*

Кросс-продажи

*Продажа следующих продуктов и курсов (при необходимости создание апсейлов, трипваеров и даунсейлов. Необходимость зависит от маркетинговой воронки.)*

## 9. Анализ запуска - 5 дней

Аналитика запуска

*Собрать всю статистику по запуску (количество просмотров, кликов, лидов, конверсия, броней, продаж, выручка, прибыль, расходы и все остальное)*

Ошибки и решения

*Какие ошибки возникли в ходе запуска, как можно было их избежать. На чем можно было заработать больше, где не доработали, недокрутили или косякнули.*

Предложение следующего запуска

*Предложение по следующему запуску в виде презентации по шаблону*

Утверждение запуска

*Согласование встречи с экспертом и руководителями, на которой прожект презентует следующий запуск по шагам*

Переход к главе 2. Создание стратегии

*Начинайте заново работу по данному чек-листу сразу со второй главы*

После того как все проверю по чек-листу, нужно сесть "на дорожку" на диван и посидеть пару минут. Говорят это хорошая примета))). И в путь!

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

как это убрать?