Чек-лист | Эксперт

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 привязи 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 шаболону. 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/S1zoXVJ

  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 соотвествии 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 заблаговременного 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?