

Муниципальное бюджетное общеобразовательное учреждение  
"Ардатовская средняя школа №1"



***Как заработать на жизнь в современных условиях?***

Выполнил Сеницын Артем  
обучающийся 10 класса  
Руководитель: И.В. Гришаева

Ардатов, 2022

# Введение

Я выбрал данную тему проекта, потому что заработок в Интернете, а в частности и в социальной сети Instagram, быстро развивается. По исследования PwC\* в 2019 году фрилансеров (людей, занимающихся проф. деятельностью онлайн) было 5 млн., а в 2020 — уже 14 млн. Сейчас зарабатывать в Интернете могут не только взрослые, но и подростки, что является неплохим способом самореализации для подрастающего поколения. Я сам занимаюсь этим и хочу поделиться разбором одного из своих проектов, чтобы люди поняли, что это несложное, но ответственное и интересное дело, на обучение которому уходит 1-2 месяца.

## Актуальность

Проведение анкетирования среди учеников 8-11 классов показало, что 83,3% интересовалось заработком в Интернете. Пробовало же всего 25%, а результат получили 8,3% опрошенных. Это означает, что людям интересна эта тема, но из-за отсутствия нужных знаний, большинство боится попробовать или претерпевают неудачу. Своим проектом я хочу доказать, что каждый может заработать, уделяя достаточное время данному делу.

## Цель

Создание бизнес-плана, способствующего заработку в интернете на профессии продюсер.

## Задачи

1. Изучить обязанности инфопродюсера.
2. Описать этапы работы инфопродюсера на примере микро-проекта.
3. Выявить, что нужно поэтапно сделать, чтобы освоить данную профессию.
4. Представить реализованный бизнес-план.



# Инфопродюсер

Инфопродюсер — человек, занимающийся контролем всех процессов и задач, которые возникают в процессе подготовки и продажи онлайн-курсов. Говоря простыми словами, это тот человек, который создает и развивает онлайн-курсы совместно с человеком, на аудиторию которого будет продаваться будущий продукт.

Задачи инфопродюсера:

- Построение воронки продаж
- Распаковка личности и экспертности
- Анализ целевой аудитории
- Создание уникального торгового предложения
- Создание структуры продукта
- Создание методологии продукта
- Анализ конкурентов
- Написание прогрева
- Написание продающего события (вебинара)
- Помощь в реализации проекта
- Финансовый учет



**Запуск**

**Продукт**



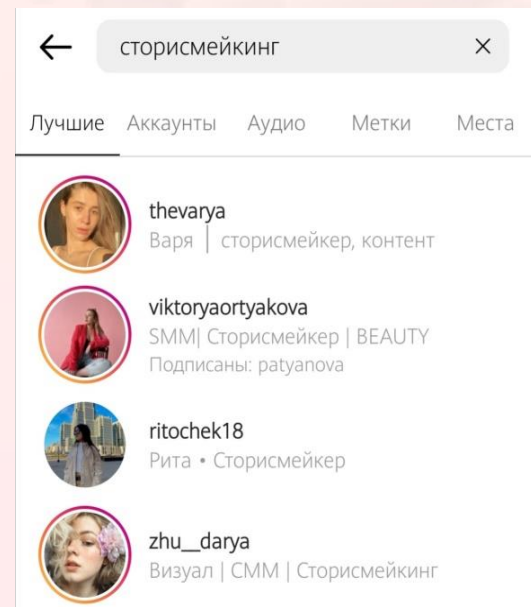
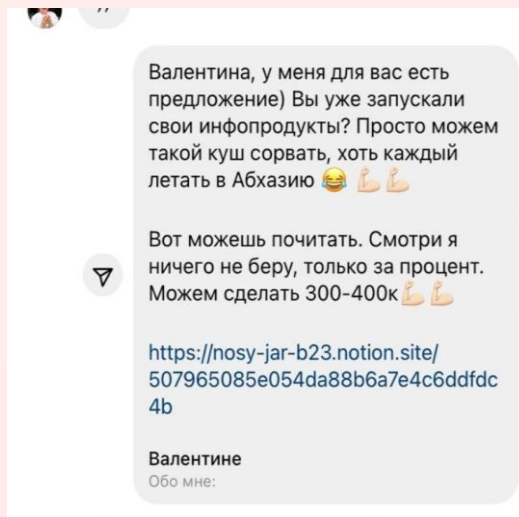
**Целевая аудитория**

**Маркетинг**



# Поиск клиентов и структура закрытия на сотрудничество

- Определение ниш
- Подбор экспертов
- Лоялизация потенциальных клиентов
- Предложение о сотрудничестве
- Статья
- Созвон с экспертом
- Заключение договора



# Статья

- Представление себя
- Предложение и его суть (что конкретно будет сделано)
- Финансовый аспект сотрудничества
- Предложение созвониться

Таким образом

*От меня: выполнение 90% всех технических задач, начиная от учета доходов и расходов, заканчивая провисанием продающей части вебинара и тд, максимально экологичный запуск, максимальная вовлеченность в проект и сделать всё, чтобы тебе было хорошо со мной работать в долгосрок!*

Иль

Се

*От тебя: снятие прогрева, присутствие на важных созвонах, проведение вебинара и хороший настрой, чтобы тебе было комфортно работать со своими клиентами, проводить консультации и при этом не тратить много времени на запуск!*

со:

Я беру за это 30-50% от общей выручки исходя из моих задач:

1. Если нужно лишь написать прогрев, то беру 30%
2. Если продукт готов и он соответствует запросам аудитории, а от меня требуется помощь в его продаже, то за это я беру 40%
3. А если продукт нужно создавать и выстраивать весь запуск с нуля, то я беру 50%

Буду безумно рад работе именно с тобой

Имя, как тебе такое предложение?

*Если остались какие-то вопросы, предлагаю созвониться и всё обсудить)*

# Созвон с экспертом

- Приветствие
- Установление дружеского контакта
- Повтор предложения
- Подробный рассказ об этапах работы
- Ответы на вопросы
- Обсуждение условий
- Заключение сотрудничества





# Распаковка личности и экспертности

Человек

Я — личность



Я — эксперт

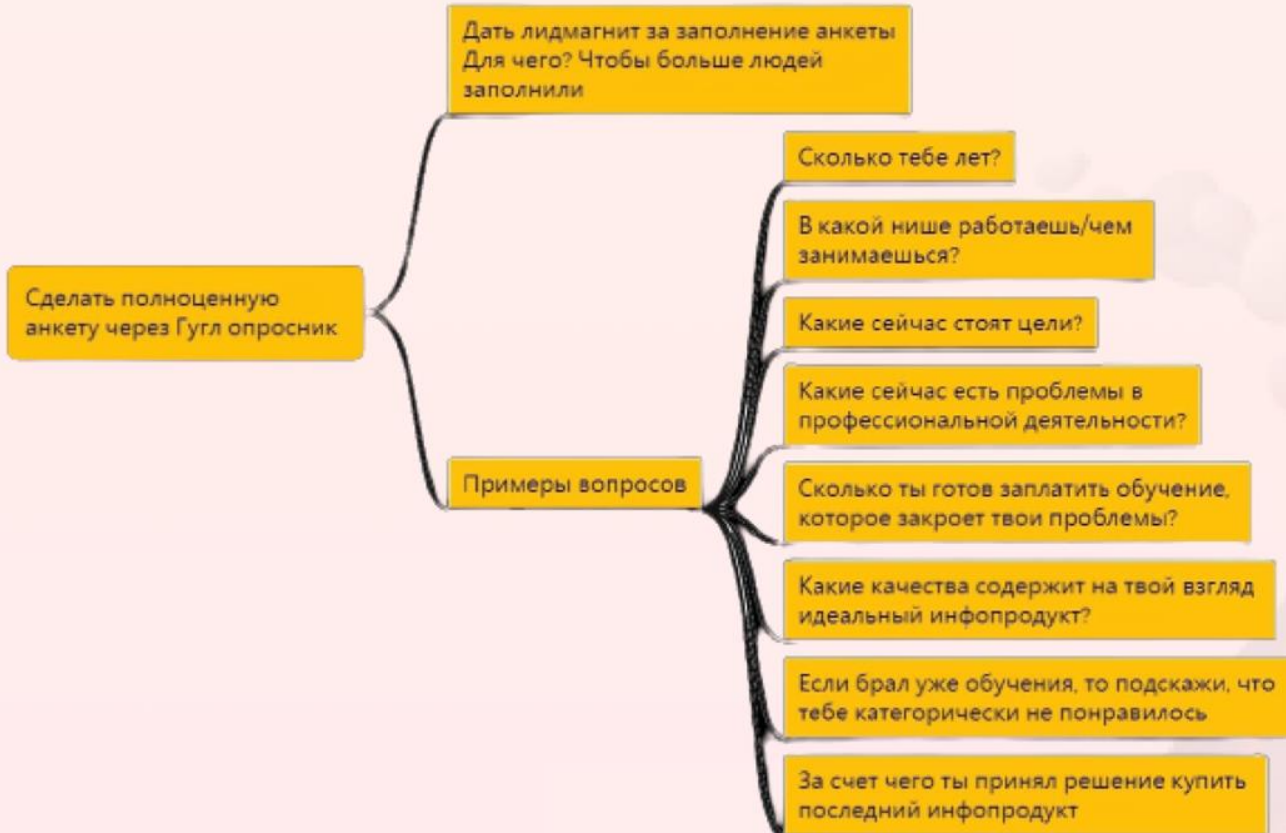


# Анализ аудитории

Значение анализа целевой аудитории



# Самый эффективный способ анализа ЦА



# Создание продукта



# Прогрев

Прогрев отвечает за **формирование лояльности и доверия аудитории**. Он проводит подписчика по конкретной дороге от холодного состояния «Ты кто вообще такой?» до горячего «Куда тебе платить?».



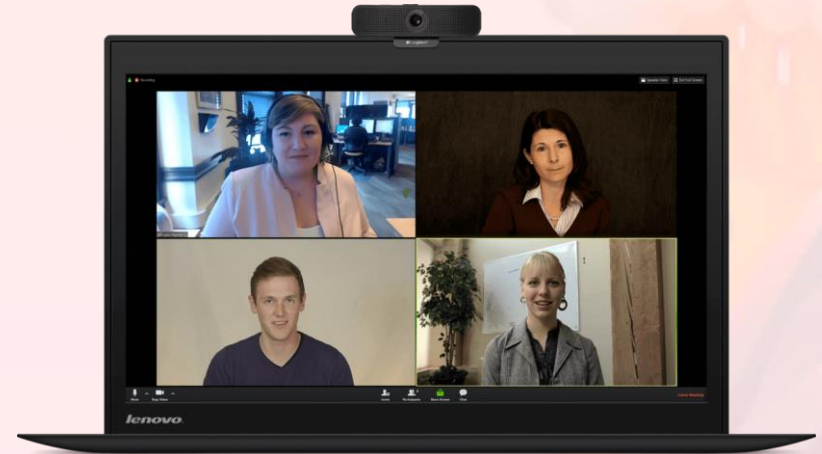
Лестница Ханта



# Продажи

Структура бесплатной консультации:

- Приветствие
- Узнать об интересующих вопросах
- Ответить на все вопросы
- Рассказать подробнее о продукте
- Сделать акцент на результатах уже через месяц
- Предложить купить
- Принять оплату



## Подведение итогов

Задачи:

- Подсчитать прибыль
- Распределить прибыль между участниками
- Договориться о следующих датах запуска
- Довести до результатов нынешних покупателей



## Заключение

Вопрос заработка онлайн актуален в настоящий день. Прямо сейчас многие люди делают попытки заработать или уже зарабатывают в Instagram, поэтому конкуренция растет с каждой неделей. Нужно успеть зайти в данную сферу, потому что место себе там найдет каждый, так как профессий и вариантов заработка сейчас сотни.

В ходе работы над индивидуальным проектом было рассказано об одной из онлайн-профессий: инфопродюсер. Были достигнуты поставленные цели, которые заключались в том, чтобы создать бизнес-план, способствующий заработку в Интернете на профессии продюсер.

Для реализации поставленной цели мною были достигнуты задачи:

1. Изучить обязанности инфопродюсера.
2. Описать этапы работы инфопродюсера на примере микро-проекта.
3. Выявить, что нужно поэтапно сделать, чтобы освоить данную профессию.
4. Представить реализованный бизнес-план.



## Список литературы

1. Алекс Манье “Секретная структура прогрева, которую применяют единицы” (электронный ресурс). Режим доступа — <https://teletype.in/@alexmagnier/tUN-NWwfa>
2. Джеф Уокер “Запуск! Быстрый старт для вашего бизнеса”.
3. Telegram канал “Экосистема экологических запусков” Арсена Багдасаряна со статьями (электронный ресурс). Режим доступа — <https://t.me/ecozapuski>

