

КАК ЗАРАБОТАТЬ НА ЖИЗНЬ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Бизнес-план по профессии инфопродюсер

Этап 1: поиск эксперта (клиента).

Задачи:

— выбрать 2-3 ниши, с которыми есть желание сотрудничать;

— отобрать по 5-10 человек из каждой ниши, ориентируясь на охваты в историях, постоянство ведения блога и кейсы;

— последить за выбранными людьми 2-4 дня, реагируя на истории и устанавливая дружеские отношения через вопросы о работе или о жизни;

— сделать предложение о сотрудничестве, заинтересовав человека, и отправить подробную статью человеку;

— провести созвон с потенциальным клиентом, отвечая на все вопросы и закрывая возражения;

— заключить договор о сотрудничестве.

Этап 2: распаковка личности и экспертности.

Задачи:

— заполнить распаковку личности;

Пример во-	Пример ответов
Расскажи о своей мечте.	Обеспечить жизнь своим родителям.
Если бы ты мог(ла) изменить мир, что бы ты сделал (а)?	Передал бы всем, что не нужно мыслить как стадо. Придерживайтесь своих подлинных мыслей, нарушайте границы и рамки, работайте над мышлением.

— заполнить распаковку экспертности.

Пример вопросов	Пример ответов
Компетенции/экспертность (в чем разбираешься?)	Личный бренд, сторисмейкинг, контент-мейкинг, дизайн,
Какие результаты имеешь в своей теме?	150-200К в месяц, переезд в Москву.

Этап 3: анализ аудитории.

Задачи:

— проанализировать потребности, боли, страхи и возражения аудитории через Google-анкету.

Вопрос	Значение
Название акка-	Нужно, чтобы отправить бес-
Возраст.	Определяем ценовую политику: взрослые готовы платить больше, подростки же на такое не
Сфера занято-	Пониманием, на людей из каких ниш будет направлен наш продукт.
Средний доход.	Укрепляем своим предположе-
Проблемы в профессиональ-	Узнаем, какие боли должен решать наш будущий продукт
О чем думает человек, когда покупает ин-	Определяем, на что нужно делать акцент при продажах: на низкую цену, опыт работы, про-

Этап 4: создание продукта.

Задачи:

— анализ конкурентов;

— создание структуры продукта (написание модулей, количества уроков и их содержания).

Этап 5: прогрев.

Задачи:

— написать прогрев на основании лестницы Ханта.



Этап 6: продажи.

Задачи:

— созвониться с интересующимися людьми и убедить их в покупке продукта:

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

Этап 7: подведение итогов.

Задачи:

- подсчитать прибыль;
- распределить прибыль между участниками;
- договориться о следующих датах запуска;
- довести до результатов нынешних покупателей.