

1 шаг понять для чего ставим цель

активная жизненная позиция
осмысление ценности своей деятельности
контроль и управлением времени
приоритеты в целях, задачах и делах
четкий план действий
оценка результата
достижение успехов

Важно поставить верную себе цель.

2 шаг задать себе вопросы

1. Для чего вам нужен блог и развитие в онлайн?
2. Какие у вас ожидания от этого процесса?
3. Почему для вас это важно?

На основе ответов выбираем конечную цель: набрать 1000 лояльных подписчиков в блоге и заработать X шек. в месяц

3 шаг ставим цель

Есть много разных методов и один из самых простых и популярных - это система SMART. Мы по ней в университете работали.

SMART – это подход к постановке цели на основе следующих критериев:

1. **specific** – конкретная: четко сформулирована
2. **measurable** – измеримая: можно измерить результат
3. **attainable** – достижимая: цель может быть достигнута и есть план по достижению
4. **relevant** – релевантная: отзывается у вас в душе
5. **time-bound** – ограниченная во времени (проставлены сроки)

Пример: как расписать цель «я получаю доход в 300к рублей в месяц» с использованием техники SMART.

1. Чего **конкретно** я хочу достичь?

Я хочу **иметь доход X в месяц с блога.**

2. Как я могу **измерить** результат и понять, что цель достигнута?

Я буду **получать X** в месяц.

3. Как я пойму, что цель **достижима**?

Если на данный момент блог не приносит вам доход, то **разбиваем на конкретные подцели**, например:

- подцель 1: сентябрь – доход в X
- подцель 2: октябрь – доход в X
- подцель 3: ноябрь – доход в X
- подцель 4: декабрь – доход в X
- подцель 5: январь – доход в X

1. Как я пойму, что цель **релевантна**?

Цель связана с блогом, позволяет монетизировать имеющиеся навыки и в конечном счете **повысить уровень жизни**.

2. На какой **период времени** я рассматриваю цель?

Цель рассчитана **на 5 месяцев** (на основе длительности подцелей).

На основе такого анализа мы можем расписать выбранную цель на конкретные подцели. Достигнув все эти подцели, мы достигнем и саму цель.

4 шаг Конкретный план

После того, как вы разбили большую цель на подцели, пропишите конкретный план действий по каждой

Пример:

- Подцель 1: в сентябре я получаю X в месяц с блога
- Подцель 2: в октябре я получаю X рублей в месяц с блога
- Подцель 3: в ноябре я получаю X рублей в месяц с блога
- Подцель 4: в декабре я получаю X рублей в месяц с блога
- Подцель 5: в январе я получаю X рублей в месяц с блога

Далее для подцелей мы расписываем конкретные шаги.

По нашей подцели 1, в сентябре я получаю X в месяц со своего блога.

1. Какие источники дохода я рассматриваю?

например:

- провести 10 консультаций по X, итого X денеш
- провести вебинар и продать его на X
- разработать гайд и заработать на нем X

Далее для каждого продукта мы рассматриваем, какие шаги нам нужно сделать.
Давайте возьмем консультации.

2. Что вам нужно сделать, чтобы продать консультации?

- показать экспертность по теме, связанной с консультациями
- провести бесплатные консультации и оформить кейсы
- привлечь новую аудиторию в блог
- подогреть аудиторию
- продать консультации

1. Далее мы расписываем каждый шаг.

- показать экспертность по теме, связанной с консультацией:
 - составить контент-план для 10 постов
 - подготовить визуал
 - написать текст для поста 1
 - ...
 - написать текст для поста 10
 - публиковать посты в соответствие с расписанием
 - составить план по рубрикам в сторис
- провести бесплатные консультации и оформить кейсы:
 - найти каналы для поиска клиентов
 - опубликовать свое предложение
 - провести 5 консультаций
 - собрать обратную связь
 - оформить кейсы

- привлечь новую аудиторию в блог:
 - выписать инструменты привлечения аудитории: таргет, оказание услуг за отзыв, реклама у блогеров и тд
 - определиться с бюджетом
 - продумать запуск рекламных кампаний
- подогреть аудиторию и продать консультации: здесь прописываете все связанные с этими этапами шаги

Если в процессе вы понимаете, что цель корректируется, это нормально. Тестируйте различные инструменты и новые подходы, смотрите на полученный результат. Анализируйте, что привело вас к тому или иному результату.

Упрощенный метод постановки целей

План минимум - то что вы и так сделаете

Цель - то, что для вас будет для вас новым уровнем

План максимум - то что для вас будет x10

Самое важное при постановки цели - это разбивать цель на маленькие понятные шаги нам, тогда и проще будет идти к ней, не так страшно и непонятно.