

Задание 1. Учебный проект - стартовая точка

1) Опишите подробно над каким проектом вы будете работать обучаясь на курсе и выполняя домашние задания (что сейчас вам известно):

1. Онлайн курс «Как открыть салон красоты»
2. Целевая аудитория

Предприниматель, задумавшийся об открытии своего салона красоты - уже вот вот откроет

Владелец только что открывшегося салона - ничего не знают, слушают все подряд в интернете

Владельцы салона красоты со стажем - в салон хаос, все время что то нужно решать

Владельцы салона красоты, у которых все хорошо, но стало скучно и хотят развития

Владельцы салона красоты, любители порядка - им прям зайдет

Мастера - фрилансеры - хотят повесить свой доход

Мастера, работают в салоне - хотят свой салон

Мастера - фрилансеры - хотят свой салон

Управляющие салонов красоты

Администраторы салонов красоты

Более подробно описание целевой аудитории здесь:

<https://docs.google.com/document/d/1CsNp29lhv4fUXec8briJRiRL2N2BU58j/edit?usp=sharing&ouid=110417210640914195172&rtpof=true&sd=true>

3. Формат: онлайн, асинхронно

- сайт проекта/эксперта

<https://salon-school.ru/programmykur/kursysalonno/quotkakotkry/>

- ссылки на все соцсети, где проект продвигается и где есть аккаунт проекта

<https://vk.com/v.mayamsina>

https://vk.com/beauty_business_school

https://www.instagram.com/vlasta_beauty_business/

https://t.me/Vlasta_M

<https://t.me/salonschool>

4. Был ли ранее запуск проекта, с какими результатами (количество участников)

- Был 1 запуск, купил 1 человек за 220 000 рублей тариф.
- Есть просто купившие, без рекламы, просто сами откуда-то пришли. Примерно на 2 млн рублей в общей сложности.

2) Если ранее вы занимались продвижением проекта - напишите, с какими самыми большими трудностями и проблемами вы сталкиваетесь. Это нужно, чтобы лучше понимать ваш проект.

- Воронка продаж
- Не конвертирующий сайт
- Не приносящая заявки реклама
- Нет системы, продажи случайные
- Нет продуктовой линейки

- Нет лид-магнитов
- Нет трипвайверов

3) Напишите какие вы планируете результаты по работе над проектом по итогу окончания обучения.

- Конвертящий сайт
- Работающие социальные сети
- Линейка продуктов к основному курсу
- Выстроенная воронка
- Продажи системные и масштабируемые

Задание 2. Описание целевой аудитории по теплоте

Опишите своими словами, какая аудитория вашего проекта относится к холодной, какая к горячей, какая к теплой. Приведите конкретные примеры по каждой аудитории.

— Холодные:

интересы и поведение – мода, стиль, путешествие, образование, покупки, онлайн покупки, где угодно

Тематические сообщества: любые, где тусуют социально активная публика экстравертов.

Прохладные: а также профессиональные парикмахеров, и других мастеров, оборудование для салонов, владельцы салонов красоты, сообщества конкурентов.

Горячие: те, кто меня знают, наши ученики на курсах парикмахеров, клиенты салона, подписчики, те, кто оставили заявки на сайте или написали в личку, кто наблюдает в соцсетях и имеет схожее направление деятельности.

Задание 3. Воронка продаж

Напишите подробно, какую воронку/воронки продаж вы будете использовать для продвижения вашего проекта:

- Открытый урок
- Новичковый курс
- ПРОДАЖА ЧЕРЕЗ ТЕСТ-ДРАЙВ, ПРОБНЫЙ МОДУЛЬ ИЛИ ПЕРВЫЕ БЕСПЛАТНЫЕ ЗАНЯТИЯ: ПРОДАЖА ЧЕРЕЗ АВТОВОРОНКИ В МЕССЕНДЖЕРАХ, С ПЕРЕВОДОМ В КОММУНИКАЦИЮ МИНИ-КУРСЫ:

«СМЕСЬ ВОРОНОК»

КОМПЛЕКС ПРИЕМОМ

СЕКРЕТНАЯ ВОРОНКА ПРЕДЗАПИСИ

Почему вы выбрали именно эту воронку/воронки для продвижения вашего проекта:

Продукт сложный для того, чтобы сразу купить, меня не знают на онлайн рынке, так уже продавала и были хорошие результаты

Задание 1. Считаю ROMI, ROAS, ROI

1) Доход от рекламы у вас 344000 рублей, расход 44000 рублей. Напишите, какой будет ROMI и ROAS.

2) Доход от рекламы у вас 344000 рублей, расход на рекламу 44000 рублей, другие расходы 156000 рублей. Напишите, какой будет ROI.

Задание 2. Решение кейса 1

Используется воронка открытого урока. Средний чек курса 30000 рублей.

Конверсия, от тех кто смотрел открытый урок, в продажу – 10%. Планирование выручки - 4 млн рублей.

Решите задачу и напишите:

- сколько людей должны дойти на открытый урок?
- сколько зарегистрироваться?
- какой рекламный бюджет на это понадобится?

При этом цена перехода 40 рублей, конверсия в регистрацию 30%, от зарегистрировавшихся придет на вебинар половина.

Задание 3. Решение кейса 2

Используется воронка через социальную сеть (например - ВКонтакте). Средний чек курса 22000 рублей. Конверсия в заявку от новых подписчиков 5%. Из тех, кто оставил заявку, 30% оплачивают. Расходов кроме рекламы нет.

Решите задачу и напишите: какой нам нужен бюджет, чтобы получить выручку 300000+ рублей?

Если мы знаем, что подписывается на аккаунт каждый десятый из перешедших по рекламе, а средняя стоимость клика составляет 10 рублей.

Задание 4. Работа с калькулятором unit-экономики

- У вас есть бюджет на рекламу 100000 рублей.
- Конверсия в заявку 2%, из заявки в продажу 50%.
- Средняя цена перехода 40 рублей.
- Маржинальность 30%.

С помощью [калькулятора](#) спрогнозируйте какими должны быть средний чек продукта, стоимость заявки и клиента, чтобы вы вышли в ноль, а сколько, чтобы вы получили прибыль в 100000 рублей.

Задание 5. Финансовая модель курса

Составьте полную финансовую модель вашего проекта на год.

Опишите какие у вас будут:

- расходы (что именно, сумма)
- доходы (какое количество участников, какой средний чек)
- сколько запусков.

Сделайте три варианта прогноза:

— Выход в ноль

— Небольшая прибыль (до 100 тысяч рублей в месяц)

— Большая прибыль (Больше 500 тысяч рублей в месяц)

Используйте для этого соответствующую таблицу - [по ссылке](#). Чтобы посмотреть показатели каких ячеек используются при подсчетах, зайдите во вкладку Вид - Показать - Формулы.

По каждому варианту прогноза пришлите скрин таблицы.

Ссылки на калькуляторы и таблицы:

1. Калькулятор ROMI: <http://konstantinbulgakov.com/tools/romi>

2. Калькулятор Unit-экономики:

https://www.qmedia.by/avtomatizaciya_marketinga/unit-calc.html

3. Таблица рентабельности: <https://docs.google.com/spread...>

4. Таблица показателей рекламной кампании: <https://docs.google.com/spread...>

Для использования этих таблиц, скачайте их себе на компьютер (Меню: Файл - Скачать) или создайте копию (Меню: Файл - Создать копию), а потом выполняйте в них необходимые действия. Если «Создать копию» вкладка неактивна, то вы не зашли в аккаунт Google, зайдите или зарегистрируйтесь.

Создайте общий файл в «Google Документы» с ответами на все вопросы из задания. В качестве ответа на задание пришлите ссылку на ваш документ с правом комментирования.

Домашние задания проверяются в течение 5 рабочих дней (с понедельника по пятницу) с момента отправки.

Важно! Домашние задания принимаются на проверку, и обратная связь по ним даётся в течение шести месяцев после получения доступа к курсу.

<https://docs.google.com/spreadsheets/d/1lR8Azs47JK9nt52U5VpwdSWvvq-0U3IW3MZjkSAPVZM/edit#gid=2104318733>