

РАСЧЕТ СТОИМОСТИ МОДУЛЕЙ КАЖДОГО ТАРИФА ОНЛАЙН-КУРСА

ПЕРВЫЙ ТАРИФ

Неделя	Содержание ¹	Стоимость
	Вводное занятие постановка личных целей на курс организация процесса	20% от суммы оплаченной Пользователем Администратору за предоставление доступа к Тарифу онлайн-курсу
Первая неделя обучения	Лекция 1: уровни и soft/hard скилы SMM-специалиста. Анализ конкурентов.	20% от суммы оплаченной Пользователем Администратору за предоставление доступа к Тарифу онлайн-курсу
Вторая неделя обучения	Лекция 2: Как правильно понимать запросы клиентов и разработать исключительную продуктовую линейку	20% от суммы оплаченной Пользователем Администратору за предоставление доступа к Тарифу онлайн-курсу
Третья неделя обучения	Лекция 3: Учимся составлять прайс услуг и коммерческое предложение для первых продаж Лекция 4: Учимся разрабатывать коммерческое предложение и шаблон для смм-стратегии	20% от суммы оплаченной Пользователем Администратору за предоставление доступа к Тарифу онлайн-курсу
Четвертая неделя обучения	Лекция 5: Планирование проектов с разработанными шаблонами для регулярной отчетности Лекция 6: Разработка CJM и качественное продвижение собственных услуг	10% от суммы оплаченной Пользователем Администратору за предоставление доступа к Тарифу онлайн-курсу

¹ Стороны согласовали, что Администратор обеспечивает условия Пользователю для посещения лекций, отсутствие Пользователя на лекции не является основанием для изменения стоимости Услуги. Услуга считается оказанной Пользователю с момента начала лекции Администратором (а равно его представителем).

Пятая неделя обучения	Лекция 7: Улучшаем навыки продаж и учимся выстраивать долгосрочные партнерские отношения с клиентом Лекция 8: Как ведет себя smm-специалист уровня middle, проработка ограничивающих убеждений	5% от суммы оплаченной Пользователем Администратору за предоставление доступа к Тарифу онлайн-курсу
Шестая неделя обучения	Лекция 9. Сервис и этикет с клиентом.	5% от суммы оплаченной Пользователем Администратору за предоставление доступа к Тарифу онлайн-курсу

ВТОРОЙ ТАРИФ

Неделя	Содержание ²	Стоимость
	Вводное занятие постановка личных целей на курс организация процесса	20% от суммы оплаченной Пользователем Администратору за предоставление доступа к Тарифу онлайн-курсу
Первая неделя обучения	Лекция 1: уровни и soft/hard скилы SMM-специалиста. Анализ конкурентов. Интервью с гостем.	20% от суммы оплаченной Пользователем Администратору за предоставление доступа к Тарифу онлайн-курсу
Вторая неделя обучения	Лекция 2: Как правильно понимать запросы клиентов и разработать исключительную продуктовую линейку	20% от суммы оплаченной Пользователем Администратору за предоставление доступа к Тарифу онлайн-курсу
Третья неделя обучения	Лекция 3: Учимся составлять прайс услуг и коммерческое предложение для первых продаж Лекция 4: Учимся разрабатывать коммерческое предложение и шаблон для смм-стратегии	10% от суммы оплаченной Пользователем Администратору за предоставление доступа к Тарифу онлайн-курсу

² Стороны согласовали, что Администратор обеспечивает условия Пользователю для посещения лекций, отсутствие Пользователя на лекции не является основанием для изменения стоимости Услуги. Услуга считается оказанной Пользователю с момента начала лекции Администратором (а равно его представителем).

Четвертая неделя обучения	Лекция 5: Планирование проектов с разработанными шаблонами для регулярной отчетности Лекция 6: Разработка CJM и качественное продвижение собственных услуг	5% от суммы оплаченной Пользователем Администратору за предоставление доступа к Тарифу онлайн-курсу
Пятая неделя обучения	Лекция 7: Улучшаем навыки продаж и учимся выстраивать долгосрочные партнерские отношения с клиентом Лекция 8: Как ведет себя smm-специалист уровня middle, проработка ограничивающих убеждений	5% от суммы оплаченной Пользователем Администратору за предоставление доступа к Тарифу онлайн-курсу
Шестая неделя обучения	Лекция 9. Сервис и этикет с клиентом. Сессия вопрос-ответ по обучению.	5% от суммы оплаченной Пользователем Администратору за предоставление доступа к Тарифу онлайн-курсу
Седьмая неделя обучения	Лекция 10. Привлечение трафика и продвижение услуг. Лекция 11. Коммерческое предложение. Ценообразование услуг SMM-специалиста Практикум по коммерческим предложениям	5% от суммы оплаченной Пользователем Администратору за предоставление доступа к Тарифу онлайн-курсу
Восьмая неделя обучения	Практикум по коммерческим предложениям. Лекция 12. Процесс продажи + практикум по продажам	5% от суммы оплаченной Пользователем Администратору за предоставление доступа к Тарифу онлайн-курсу
Девятая неделя обучения	Лекция 13. Прохождение собеседований	5% от суммы оплаченной Пользователем Администратору за предоставление доступа к Тарифу онлайн-курсу

ТРЕТИЙ ТАРИФ

Неделя	Содержание ³	Стоимость
	Вводное занятие постановка личных целей на курс организация процесса	20% от суммы оплаченной Пользователем Администратору за предоставление доступа к Тарифу онлайн-курсу
Первая неделя обучения	Лекция 1: уровни и soft/hard скилы SMM-специалиста. Анализ конкурентов. Интервью с гостем.	20% от суммы оплаченной Пользователем Администратору за предоставление доступа к Тарифу онлайн-курсу
Вторая неделя обучения	Лекция 2: Как правильно понимать запросы клиентов и разработать исключительную продуктовую линейку	20% от суммы оплаченной Пользователем Администратору за предоставление доступа к Тарифу онлайн-курсу
Третья неделя обучения	Лекция 3: Учимся составлять прайс услуг и коммерческое предложение для первых продаж	10% от суммы оплаченной Пользователем Администратору

³ Стороны согласовали, что Администратор обеспечивает условия Пользователю для посещения лекций, отсутствие Пользователя на лекции не является основанием для изменения стоимости Услуги. Услуга считается оказанной Пользователю с момента начала лекции Администратором (а равно его представителем).

	Лекция 4: Учимся разрабатывать коммерческое предложение и шаблон для smm-стратегии	за предоставление доступа к Тарифу онлайн-курсу
Четвертая неделя обучения	Лекция 5: Планирование проектов с разработанными шаблонами для регулярной отчетности Лекция 6: Разработка CJM и качественное продвижение собственных услуг	5% от суммы оплаченной Пользователем Администратору за предоставление доступа к Тарифу онлайн-курсу
Пятая неделя обучения	Лекция 7: Улучшаем навыки продаж и учимся выстраивать долгосрочные партнерские отношения с клиентом Лекция 8: Как ведет себя smm-специалист уровня middle, проработка ограничивающих убеждений	5% от суммы оплаченной Пользователем Администратору за предоставление доступа к Тарифу онлайн-курсу
Шестая неделя обучения	Лекция 9. Сервис и этикет с клиентом. Сессия вопрос-ответ по обучению.	5% от суммы оплаченной Пользователем Администратору за предоставление доступа к Тарифу онлайн-курсу
Седьмая неделя обучения	Лекция 10. Привлечение трафика и продвижение услуг. Лекция 11. Коммерческое предложение. Ценообразование услуг SMM-специалиста Практикум по коммерческим предложениям	5% от суммы оплаченной Пользователем Администратору за предоставление доступа к Тарифу онлайн-курсу
Восьмая неделя обучения	Практикум по коммерческим предложениям. Лекция 12. Процесс продажи + практикум по продажам	5% от суммы оплаченной Пользователем Администратору за предоставление доступа к Тарифу онлайн-курсу
Девятая неделя обучения	Лекция 13. Прохождение собеседований	5% от суммы оплаченной Пользователем Администратору за предоставление доступа к Тарифу онлайн-курсу

	1 (один) Мастермайнд ⁴	Бесплатно
--	-----------------------------------	-----------

⁴ Участие Пользователя в Мастермайнде является добровольным. Организация и проведение мастермайнда является бонусом от Администратора, не входит в итоговую стоимость услуги.