A man with a beard and glasses, looking thoughtful with his hand on his forehead. The image is overlaid with a blue gradient.

ЧЕК - ЛИСТ ПО СОЗДАНИЮ ИНФОПРОДУКТА

ЧТО ТАКОЕ ИНФОПРОДУКТ?

Инфопродукт - это эксклюзивный, уникальный, полезный источник информации, который служит инструментом транспортировки клиента **из точки А в точку Б**



Место, где сейчас находится ваш клиент



Место, куда вы планируете его привести

Каждый раз, когда вы захотите запустить свой собственный инфопродукт, вам необходимо выполнять конкретную, краткую последовательность действий, которая поможет структурированно подойти к делу и быстро достичь преследуемые цели

Пользуемся **техникой MVP** (минимально жизнеспособный продукт). Данный чек-лист основан на тестировании гипотезы продаж

ПЛАН ДЕЙСТВИЙ

ОПРЕДЕЛИТЕ, КАКОЙ КОНЕЧНЫЙ РЕЗУЛЬТАТ ПОЛУЧИТ КЛИЕНТ С ПОМОЩЬЮ ВАШЕГО ИНФОПРОДУКТА

Необходимо чётко определить точку Б, чтобы понимать, каким будет ваш клиент в этой точке

ОПРЕДЕЛИТЕ ФОРМАТ ВАШЕГО ИНФОПРОДУКТА

Каким образом, информация будет донесена до клиента: книга, курс, марафон, тренинг, индивидуальная консультация, серия консультаций, менторство, групповой мастер-класс, вебинар и т.д.

ПОДРОБНО ОПИШИТЕ ЦЕЛЕВУЮ АУДИТОРИЮ

Определите аудиторию, которой абсолютно точно интересен переход из точки А в точку Б

ПЛАН ДЕЙСТВИЙ

СОСТАВЬТЕ ПОДРОБНЕЙШУЮ ПЛАН-СХЕМУ ИНФОПРОДУКТА

Самый ответственный момент!

Максимально сосредоточьтесь и пропишите основные темы. После раздробите их на подтемы и структурируйте это в программах (Например, Xmind)

ПРОПИШИТЕ ПРОГРАММУ

Составьте из полученной выше схемы программу вашего инфопродукта и подробно её опишите, опираясь на преимущества нахождения в точке Б

ПОДГОТОВЬТЕСЬ К ПРОДАЖЕ

Создать сайт и выбрать сервисы приема оплат. Прописать продающий текст, выявить боли и потребности ЦА. Подобрать площадки размещения и продаж инфопродукта. Проверить работоспособности продаж и продукта

ПЛАН ДЕЙСТВИЙ

ОПРЕДЕЛИТЕ ТОЧНУЮ ДАТУ ЗАПУСКА ИНФОПРОДУКТА

Объявите точную дату запуска. Анонсируйте в социальных сетях и поставьте обратный отсчёт на сайте

ПРОДАЖА

Начинайте продавать уже сейчас. Задействуйте возможные воронки продаж, настройте рассылки, таргет, рекламу через блогеров и партнеров

СОЗДАНИЕ ИНФОПРОДУКТА

Сосредоточьтесь на создании инфопродукта в задуманном виде, помните, что вы ограничены дедлайном запуска, и должны успеть всё сделать в срок. Пользуйтесь техникой MVP

ПЛАН ДЕЙСТВИЙ

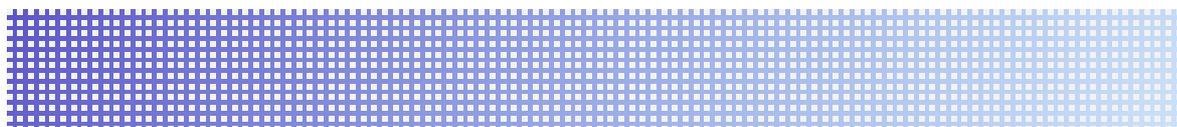
СВЕРЬТЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ПРОДАЖ

Уточните, продали ли вы по задуманному плану продаж?
(Устраивают вас продажи или нет)

Если да, то вы на правильном пути. Если нет, то вы всегда можете перенести дату запуска и продавать дальше, либо пересмотреть стратегию продаж, либо проверить точку Б на привлекательность

ОБРАТНАЯ СВЯЗЬ

Соберите обратную связь от ваших клиентов. Уточните, что бы они хотели улучшить в вашем инфопродукте. Это понадобится для совершенствования инфопродукта в дальнейшем



ДЛЯ КОГО ЭТОТ ЧЕК-ЛИСТ?

Данный чек-лист подойдёт тем, кто хочет запустить свой инфопродукт, но ещё не понимает, «зайдёт» ли он.

Для этого я предлагаю вам:

СНАЧАЛА ПРОДАТЬ ИНФОПРОДУКТ



ПОТОМ ЕГО СОЗДАТЬ



**И ТОЛЬКО ПОТОМ СОВЕРШЕНСТВОВАТЬ ИСХОДЯ ИЗ
ПОЛУЧЕННОЙ ОБРАТНОЙ СВЯЗИ**