

# Запуск инфопродукта в социальных сетях



<https://navika.pro/infobiznes/courses/zapusk-infoprodukta-v-socialnyx-setyax>

## Содержание

1. Упаковка онлайн-продукта.....	3
2. Где собирать аудиторию для онлайн-запуска.....	4
3. Продвижение курса и линейка инфопродуктов .....	6

## 1. Упаковка онлайн-продукта

**1.1. СОЗДАЙТЕ АВАТАРЫ СВОИХ ЦЕЛЕВЫХ КЛИЕНТОВ: ИХ МОЖЕТ БЫТЬ НЕСКОЛЬКО. ДЛЯ КАЖДОГО ИЗ ТАКИХ КЛИЕНТОВ ЗАПИШИТЕ ЕГО ПРИЗНАКИ, ВКЛЮЧАЯ ЛИЧНЫЕ ПРОБЛЕМЫ И БОЛИ, КОТОРЫЕ ТРЕБУЮТ НЕМЕДЛЕННОГО РЕШЕНИЯ, А ТАКЖЕ СФЕРЫ ИНТЕРЕСОВ И ЖЕЛАНИЙ.**

Клиент	
Интересы	
Желания	
Страхи	
Боли	
Возраст	
Пол	
Образование	
Социальный статус	
Работа	

**1.2. ОПРЕДЕЛИТЕ КРУГ КОНКРЕТНЫХ ПРОБЛЕМ, КОТОРЫЕ РЕШАЕТ ВАШ ИНФОПРОДУКТ, И КРУГ РЕЗУЛЬТАТОВ, КОТОРЫЕ ЛЮДИ ПОЛУЧАТ ПОСЛЕ ИЗУЧЕНИЯ ВАШЕГО КУРСА. ЗАПИШИТЕ ЦЕЛИ, КОТОРЫЕ ПРЕСЛЕДУЮТ ВАШИ КЛИЕНТЫ.**

Проблемы, которые решает курс	Результаты, которые получит клиент	Цели, которые преследует клиент

**1.3. НА ОСНОВАНИИ СОБРАННЫХ ДАННЫХ СОЗДАЙТЕ ЛИНЕЙКУ ИНФОПРОДУКТОВ, СЛЕДУЯ РЕКОМЕНДАЦИЯМ ИЗ СООТВЕТСТВУЮЩЕГО РУКОВОДСТВА.**

## 2. Где собирать аудиторию для онлайн-запуска

**2.1. ВЫБЕРИТЕ СОЦИАЛЬНУЮ СЕТЬ, В КОТОРОЙ ВЫ ПЛАНИРУЕТЕ СДЕЛАТЬ ПЕРВЫЙ ЗАПУСК. СОЗДАЙТЕ В ЭТОЙ СЕТИ ИНФОРМАЦИОННОЕ ПРОСТРАНСТВО ДЛЯ ОБЩЕНИЯ УЧЕНИКОВ (ЧАТ, ЗАКРЫТУЮ ГРУППУ).**

**2.2. В ПАБЛИКЕ (ГРУППЕ) СДЕЛАЙТЕ КРАСИВОЕ ОФОРМЛЕНИЕ: АВАТАР, ОБЛОЖКУ, ОПИСАНИЕ.**

**2.3. СОЗДАЙТЕ КОНТЕНТ-ПЛАН, ПО КОТОРОМУ ВЫ БУДЕТЕ ПИСАТЬ И ПУБЛИКОВАТЬ ИНТЕРЕСНЫЕ, ПОЛЕЗНЫЕ ДЛЯ ЧИТАТЕЛЕЙ МАТЕРИАЛЫ, ОТНОСЯЩИЕСЯ К ТЕМЕ ВАШЕГО ЗАПУСКА.**

Контент-план должен быть составлен таким образом, чтобы ваши читатели сами попросили вас сделать тематический курс. И ваше предложение выглядело бы как ответ на многочисленные просьбы.

Пост 1	
Пост 2	
Пост 3	
Пост 4	
Пост 5	
Пост 6	
Пост 7	
Пост 8	

**2.4. ОПУБЛИКУЙТЕ СЕРИЮ ПОСТОВ НА СВОЕЙ ЛИЧНОЙ СТРАНИЦЕ. ПРИВЕДИТЕ ПРОФИЛЬ В СООТВЕТСТВИЕ С БИЗНЕС-МОДЕЛЮ, РУКОВОДСТВУЯСЬ ИНСТРУКЦИЕЙ ИЗ СООТВЕТСТВУЮЩЕГО КУРСА:**

- Facebook;
- Instagram;
- «ВКонтакте»;
- Telegram.

**2.5. СОЗДАЙТЕ ТАРГЕТИРОВАННУЮ РЕКЛАМУ, СЛЕДУЯ ИНСТРУКЦИИ ИЗ СООТВЕТСТВУЮЩЕГО РУКОВОДСТВА.**

**2.6. НАБЕРИТЕ ПОРЯДКА ТЫСЯЧИ ЧЕЛОВЕК В ОНЛАЙН-ГРУППУ.**

**2.7. ПРИВЛЕКИТЕ ЛЮДЕЙ СО СВОЕЙ СТРАНИЦЫ, ИЗ РЕКЛАМНЫХ ЛИД-ФОРМ.**

**2.8. ЗАПУСТИТЕ ОБСУЖДЕНИЯ В ПАБЛИКЕ.**

### 3. Продвижение курса и линейка инфопродуктов

**3.1. Создайте лид-форму и предложите бесплатный материал в обмен на контакты. Для сбора аудитории организуйте почтовую рассылку или рассылку в мессенджере.**

**3.2. В качестве альтернативного варианта создайте бесплатный вебинар, руководствуясь соответствующей инструкцией.**

**3.3. Начните марафон и закройте продажи в будний день.**

**3.4. Предложите людям помечтать о том, как изменится их жизнь, когда они пройдут курс.**

**3.5. Составьте домашние задания таким образом, чтобы на них уходило от 5 до 15 минут. И чтобы результатами выполнения этих заданий можно было поделиться в сети, а результат был виден и осязаем сразу.**

Домашнее задание 1	
Домашнее задание 2	
Домашнее задание 3	
Домашнее задание 4	
Домашнее задание 5	
Домашнее задание 6	
Домашнее задание 7	
Домашнее задание 8	

**3.6. Запланируйте по одному прямому эфиру в день.**

**3.7. Выходите в эфир и публикуйте посты в одно и то же время.**

**3.8. Заранее изучите все вопросы, которые вам задает аудитория.**

**3.9. Отрепетируйте свои прямые эфиры, проговорив заранее ответы на вопросы.**

**3.10. Под каждым таким постом предложите поделиться комментариями о выполнении домашних заданий.**

- 3.11. ОТВЕЬТЕ НА ВСЕ КОММЕНТАРИИ И ВОПРОСЫ. В СЛУЧАЕ, ЕСЛИ ОТВЕТА НЕ ТРЕБУЕТСЯ, ПОСТАВЬТЕ ЛАЙК.
- 3.12. ОПЦИОНАЛЬНО ОПУБЛИКУЙТЕ ДОПОЛНИТЕЛЬНОЕ ВИДЕО С ОТВЕТАМИ НА ВОПРОСЫ.
- 3.13. СОЗДАЙТЕ ПРИКРЕПЛЕННЫЙ (ВЕРХНИЙ) ПОСТ, В КОТОРОМ БУДУТ ОПИСАНИЕ И ТЕХНИЧЕСКИЕ ИНСТРУКЦИИ, КАК НАСТРОИТЬ УВЕДОМЛЕНИЯ, ЧТОБЫ НЕ ПОТЕРЯТЬ НИ ОДНОГО ЗАДАНИЯ. ТАМ ЖЕ НАПИШИТЕ РАСПИСАНИЕ ЗАНЯТИЙ.
- 3.14. ПРЕДЛОЖИТЕ ЛЮДЯМ В ГРУППЕ ИЛИ ЧАТЕ ПОЗНАКОМИТЬСЯ ДРУГ С ДРУГОМ.
- 3.15. СДЕЛАЙТЕ ПОСТ, В КОММЕНТАРИЯХ К КОТОРОМУ ВСЕ РАССКАЖУТ О СЕБЕ ПО ПРЕДЛОЖЕННОЙ ВАМИ СХЕМЕ.
- 3.16. ОБЪЯСНИТЕ, ЧТО ОПЛАЧИВАТЬ КУРС МОЖНО ТОЛЬКО В ОПРЕДЕЛЕННОЕ ВРЕМЯ, ДО ОБОЗНАЧЕННОГО ДЕДЛАЙНА.
- 3.17. ПРЕДЛОЖИТЕ СКИДКУ ПЕРВЫМ И СДЕЛАЙТЕ ЦЕНУ ПРОПОРЦИОНАЛЬНО РАСТУЩЕЙ.
- 3.18. ПОСТАВЬТЕ ОГРАНИЧЕНИЕ ПО КОЛИЧЕСТВУ, ОБЪЯСНЯЯ ЭТО ТЕМ, ЧТО КУРАТОРАМ ТРЕБУЕТСЯ ВРЕМЯ ДЛЯ КАЖДОГО, ЧТОБЫ ДАТЬ ОБРАТНУЮ СВЯЗЬ И ЧТОБЫ ОНА БЫЛА КАЧЕСТВЕННОЙ.
- 3.19. ПО МЕРЕ УМЕНЬШЕНИЯ ЛИМИТА УЧАСТНИКОВ И ВРЕМЕНИ ПИШИТЕ ПОСТЫ О КОЛИЧЕСТВЕ ОСТАВШИХСЯ МЕСТ И ВРЕМЕНИ ДО СТАРТА.
- 3.20. ПОСЛЕ ДЕДЛАЙНА НЕ ПРИНИМАЙТЕ УЧАСТНИКОВ.
- 3.21. ПОСЛЕ ТОГО КАК КУРС ПРОЙДЕН, ОБЯЗАТЕЛЬНО ПОПРОСИТЕ У УЧАСТНИКОВ ОТЗЫВЫ О ПРОШЕДШЕМ МЕРОПРИЯТИИ — ОНИ ПОТРЕБУЮТСЯ ДЛЯ ПУБЛИКАЦИИ В ВИДЕ СОЦИАЛЬНЫХ ДОКАЗАТЕЛЬСТВ ДЛЯ СЛЕДУЮЩИХ ЗАПУСКОВ.