Проект « **Центр дистанционного развития детей**»

**Цели проекта:**

- Создать линейку дистанционных детских развивающих программ, доступных для всех родителей, независимо от уровня дохода и места проживания.

- Довести ежемесячный объём продаж до **10 000 000 рублей**, начиная с 12 месяца проекта, при стартовых инвестициях в **3 000 000 рублей.**

**Предпосылки:** Спрос на развивающие программы для дошкольников и школьников начальных классов у Целевой Аудитории. Наша ЦА: мамы детей 5 – 13 лет, желающих подготовить детей к школе и дополнительно развить память, концентрацию внимания, интеллект, навыки чтения и скорочтения у младших школьников, при этом:

А) Не имеют возможность оплачивать программы в детских центрах.

Б) Не имеют возможность посещать детские центры, в том числе за пределами РФ.

В) Хотят сами заниматься с ребёнком.

Объём ЦА - около 1 млн.

**Стратегия на первые четыре месяца:**

1. Создание трёх дистанционных курсов, пользующихся наибольшим спросом в оффлайн центрах. **600 000 рублей.**
2. Рекламная компания с целью привлечения 80 000 подписчиков по цене не большей, чем 20 рублей за человека. 1 6**00 000 рублей.**
3. Контент для подписчиков с целью доказательства экспертности и формировании доверия и лояльности подписчиков: статьи, отзывы, ролики, проведение вебинаров, YouTube канал, работа с блогерами, и т.д. **800 000 рублей.**

**ИТОГО РАСХОДЫ: 3.000 000 рублей.**

1. Продажа 4 000 курсов (5 % от числа подписчиков) по 1 000 рублей

**ИТОГО** **ДОХОДЫ: 4 000 000 рублей.**

1. В независимости от того, на сколько процентов выполнен план продаж (п.4), к концу 4-го месяца мы имеем:
   1. Профессионально сделанные 3 курса.
   2. Настроенная и оптимизированная рекламная компания, позволяющая в дальнейшем привлекать подписчиков по меньшей стоимости.
   3. Лояльные подписчики в размере 80 000 человек.
   4. Выявлена эффективность каждого вида контента при переходе из подписчиков в покупатели.
   5. Выстроены бизнес процессы по всем пунктам.

**Стратегия на 5 – 7 месяцы:**

1. Создание следующих трёх курсов: **600 000 рублей.**
2. Рекламная компания с целью привлечения 80 000 подписчиков по цене не более, чем 15 рублей за человека. **1 200 000 рублей.**
3. Контент для подписчиков **800 000 рублей.**

**ИТОГО РАСХОДЫ: 2 600 000 рублей.**

1. Продажа 16 000 курсов (10 % от числа подписчиков 80 000 новых + 80 000 старых) Х 1 000 рублей.

**ИТОГО** **ДОХОДЫ: 16 000 000 рублей.**

**На сегодня:**

1. Сделаны прототипы трёх курсов: «Обучение чтению за 15 дней», «Скорочтение за 30 дней», «Ментальная арифметика».
2. Протестированы рекламные каналы и реакция ЦА. Собраны 800 подписчиков в Senler и в группу ВК <https://vk.com/shkolachteniya> со средней ценой привлечения 19 рублей.
3. Протестирована реакция подписчиков на разные виды контента.
4. Настроена система продаж на платформе дистанционного обучения: <https://menarhome.ru/fast_reading> <https://ari.ru.com/reading>
5. Сделаны первые продажи.

**ВЫВОД:** Для получения максимальной конверсии из подписчиков в покупатели требуется:

1. Профессионально сделанный контент для доказательства экспертности и формирования у подписчиков доверия к «Центру» и «Курсам», причём затраты на него одинаковы и при 100 подписчиках, и при миллионе.
2. Качественно снятые курсы.
3. Правильно настроенная рекламная компания на нужную Целевую Аудиторию.