**Блок 1 – Ценность**

**Валюта 01 – деньги**

|  |  |
| --- | --- |
| Сколько денег рискует потерять человек без вашего продукта? |  |
| Сколько денег ваш продукт может ему дать? |  |
| Сколько вы сами потратили денег, чтобы прийти к этому решению? |  |
| Сколько может стоить ошибка в вашей сфере? |  |
| Сколько стоят индивидуальные консультации и коучинг в вашей сфере? |  |

**Валюта 02 – время**

|  |  |
| --- | --- |
| Сколько времени рискует потерять человек без вашего продукта? |  |
| Сколько времени ваш продукт может ему сэкономить? |  |
| Сколько вы сами потратили времени, чтобы прийти к этому решению? |  |
| Есть ли вероятность, что человек всё бросит после какого-то времени, а потом придётся начинать всё с начала? |  |

**Валюта 03 – энергия/силы**

|  |  |
| --- | --- |
| Какие действия и сколько надо делать, чтобы прийти к решению проблемы самостоятельно? |  |
| Сколько вы сами работали, пока искали решение? |  |
| Опишите ваш продукт, как готовое решение под ключ |  |
| Опишите ваш продукт как профилактику какой-то страшной болезни |  |
| Опишите ваш продукт как разовое действие, которое потом будет всегда приносить пользу пассивно |  |

**Блок 2 – Доверие**

**01 – Чек-лист по кейсам других людей**

|  |  |
| --- | --- |
| Сколько у вас кейсов других людей? |  |
| Есть ли кейсы в видео формате? |  |
| Есть ли фотографии для кейсов в текстовом формате? |  |
| Переписаны ли кейсы в видео формате текстом под видео? |  |
| Есть ли подзаголовки для каждого кейса? |  |
| Размещены ли все кейсы на отдельной странице? |  |

**02 – Ваши регалии**

|  |  |
| --- | --- |
| **Вопрос** | **Ответ** |
| Есть ли у вас официальные звания / достижения / награды в вашей области? |  |
| Есть ли у вас живая изданная книга? |  |
| Состоите ли вы в профессиональных сообществах? |  |
| Участвовали ли вы в крупных тематических конференциях / мероприятиях? |  |
| Есть ли у вас напечатанные статьи / ТВ-передачи с вами? |  |
| Сколько лет вы работаете вы в этой сфере? (в часах) |  |
| Сколько клиентов / проектов у вас было за это время? |  |
| Есть ли у вас крупные клиенты / партнёры с именем, которые вас рекомендуют? |  |
| Какие ещё внешние признаки успеха у вас есть? (дорогая машина, большой дом, вы живёте на берегу моря в вилле и т.п.) |  |

**Блок 03 – Уникальность**

**Уникальная ниша**

|  |  |
| --- | --- |
| Много ли конкурентов в вашей нише? |  |
| Можете ли вы сделать несколько узких продуктов, вместо одного широкого? |  |

**Уникальный источник знаний**

|  |  |
| --- | --- |
| Где вы получили данную информацию? |  |
| Насколько легко другим людям получить доступ к этому источнику знаний? |  |
| Почему другим людям сложно или невозможно получить доступ к этому источнику? |  |
| Сколько вам пришлось заплатить или пожертвовать, чтобы получить доступ к этому источнику знаний? |  |
| Сколько лет личного практического опыта вы вложили в этот продукт? |  |

**Уникальный формат продукта**

|  |  |
| --- | --- |
| В каком виде обычно дают продукт ваши конкуренты? |  |
| Какие у этих форматов недостатки? |  |
| Какие ещё существуют возможные форматы продукта? |  |
| Какие преимущества у этих форматов? |  |
| Опишите ваш продукт как готовое решение под ключ |  |
| Придумайте название вашего продукта, чтобы он был похож на готовый инструмент |  |

**Уникальный ресурс**

|  |  |
| --- | --- |
| Можете ли вы объединить ваших клиентов в какую-либо группу? |  |
| Какие инструменты вы им даёте? |  |
| Предлагаете ли вы им какие-либо благи / бонусы / преференции? |  |
| Дайте ли вы им специальные программы / шаблоны? |  |
| Даёте ли вы им пиар / рекламу по вашим источникам после получения вашего продукта? |  |

**Блок 04 – Притягательность**

|  |  |
| --- | --- |
| Есть ли какие-то интересные факты о Вашем продукте/услуге? |  |
| Есть ли вещи о которых люди могли бы с интересом рассказывать друг другу, ссылаясь на Ваш продукт/услугу? |  |
| Можете ли Вы подобрать ряд увлекательных событий или фактов из истории или жизни, о которых Вы могли бы рассказать "по секрету"? |  |
| Подберите пару интересных "притч" или анекдотов, которые напрямую бы отражали Ваш продукт или услугу! |  |

С уважением,

Управляющий партнёр по организационному развитию

Oxford-Консалтинг

Павел Бормотов