

READY-TO-TEST CONCEPT

Вектор Сборки

Глубокая диагностика и сборка нового вектора реализации

Для основательниц: расстановочный слой +
астрологический слой + прикладная упаковка в
один маршрут.

1

Это не микс методов

Главная ошибка позиционирования

Если выйти в рынок как “астрология + расстановки + упаковка”, продукт будет восприниматься как набор сессий, а не как маршрут к новому профессиональному действию.

Не это

Три несвязанные консультации.

Не это

Обещание предназначения или магической трансформации.

А это

Диагностика, синтез, новый вектор и следующая форма действия.

Какой запрос мы закрываем

Человек приходит на развилке

- старая форма себя закончилась
- нового вектора ещё нет
- много потенциала, но нет сборки

Что ему нужно

- не ещё одна интерпретация
- не мотивационная речь
- а перевод внутреннего материала во внешнюю форму

Почему это МОЖЕТ ЖИТЬ

На рынке уже есть

- расстановки
- астрология
- карьерная ясность
- личный бренд

Но не хватает

- связанного маршрута
- глубокого синтеза
- перевода в новый вектор
- ясного следующего шага

Что мы продаём

Не “предназначение”, не “энергию” и не “волшебный путь”, а понятный маршрут: диагностика -> синтез -> новый вектор -> следующая форма действия.

Эта рамка снижает риск эзотерической подачи и делает продукт понятнее платежеспособной аудитории.

Кто наш клиент

Выгоревший эксперт

Понимает, что прежняя форма публичности больше не собирает энергию и смысл.

Предприниматель на развороте

Хочет не просто “отдохнуть”, а найти следующую роль и направление.

Помогающий практик

Ищет новую форму проявления и понятный язык для своей ценности.

Как устроен маршрут



Диагностика входа

Запрос, контекст, готовность и границы работы.



Глубокие слои

Расстановочный и астрологический материал.



Синтез

Сборка смыслов в вектор, роль и сценарий.



Упаковка

Позиционирование, ниша, продукт или следующий шаг.

Стартовая ценовая логика

15k

Диагностика

Входной формат, чтобы
проверить запрос и готовность.

59k

Core package

Основной маршрут
диагностики и синтеза нового
вектора.

110k

Premium

С прикладной упаковкой,
позиционированием и
следующим действием.

Как запускать без лишнего шума



Интервью

Уточнить язык боли и готовность платить.



Диагностики

Проверить входной формат.



3-5 пакетов

Собрать первые кейсы и слабые места.



Масштаб

Доработать язык, сайт и paid test.

Что важно не испортить

Риск подачи

Не уходить в эзотерическую рамку и не обещать чудо.

Риск продукта

Не потерять третий прикладной слой: именно он переводит инсайты в действие.

Риск запуска

Не идти в широкий холодный трафик раньше пилота.

Риск доверия

Не делать consumer-facing тексты внутренней кухни для основательниц.

NEXT STEP

Следующий шаг

Подтверждаем рамку, заполняем бриф и идём в пилот

Реальное доказательство проекта должно прийти из интервью, оплат и первых кейсов, а не из красоты упаковки.