

Вектор Сборки

Рабочее коммерческое предложение по запуску проекта

Что мы собираем

Мы не собираем еще один продукт "про астрологию и расстановки".

Мы собираем взрослую программу глубокой диагностики и нового вектора для людей, которые:

- выгорели
- переживают профессиональный разворот
- не понимают, как перевести внутренние изменения в новую форму жизни и работы

Ключевая сила проекта в том, что он соединяет:

- глубинное считывание состояния
- символическую карту и дополнительную ось понимания
- прикладной вывод в следующую роль, нишу, позиционирование или личный бренд

Как проект должен звучать

Главная рабочая формула:

глубокая диагностика и сборка нового вектора для тех, кто застрял между внутренним запросом и внешней реализацией

Это взрослая рамка, потому что она:

- удерживает глубину
- не скатывается в эзотерику
- делает третий слой центром ценности
- лучше воспринимается зрелой и платежеспособной аудиторией

Что продается

Продается не набор методов.

Продается маршрут:

1. диагностика
2. синтез
3. новый вектор
4. следующая форма действия

Кому продается

Основные сегменты:

- выгоревшие эксперты
- предприниматели на развороте
- помогающие практики и специалисты, которым нужна новая форма реализации

Линейка продуктов

Диагностика входа

- цена: 15000
- задача: быстро понять fit и дать первый сдвиг в ясности

Основная программа

- цена: 59000
- задача: провести клиента через весь основной маршрут и выдать карту нового вектора

Premium-ветка

- цена: 110000
- задача: после диагностики и синтеза перейти к прикладной упаковке новой роли, ниши и личного бренда

Почему такая цена реалистична

Рынок уже показывает, что отдельно существуют и продаются:

- астрологические продукты в диапазоне от 12000 до 30000+
- глубокая расстановочная работа в зоне 35000
- бренд-консалтинг и позиционирование в зоне 20000-65000+

Потому логика **15000 / 59000 / 110000** выглядит рыночно объяснимой и не занижает реальную сложность проекта.

Как запускать

На первом цикле рекомендован такой маршрут:

1. согласовать рамку и название
2. отправить бриф на заполнение
3. провести **10-20** интервью
4. провести **5-10** диагностик
5. закрыть **3-5** core packages
6. только после этого идти в paid-scale

Что критично не потерять

- проект должен продавать результат, а не методы
- итогом должен быть сильный deliverable, а не только впечатление
- нужен взрослый этический контур без чудо-обещаний
- запуск должен быть 1:1, а не сразу в группу

Что считать успехом пилота

- люди понимают ценность маршрута
- core package продается
- третий слой воспринимается как решающий
- появляются первые кейсы и рефералы

Что делать сейчас

1. подтвердить naming
2. заполнить бриф
3. утвердить первый пакет для пилота
4. перейти в stage 3: интервью, диагностики, пилотные продажи