



Genius Incubator

## Модуль: Методология онлайн-курсов

**Урок 3:** Как создавать пакеты обучения и их стоимость?



Спикер: Алена Платонова







**В Штатах проводили исследование:  
поставили автомат с кока-колой, который  
в день продавал 1000 банок**





Genius Incubator

Рядом к нему поставили автомат с Пепси.

Сколько теперь будет продавать кока-кола  
и сколько пепси?





Genius Incubator

**Если вы ответили по 500 вы проиграли.**

За это как минимум вы должны подписку на мой профиль в Инстаграм (шутка)

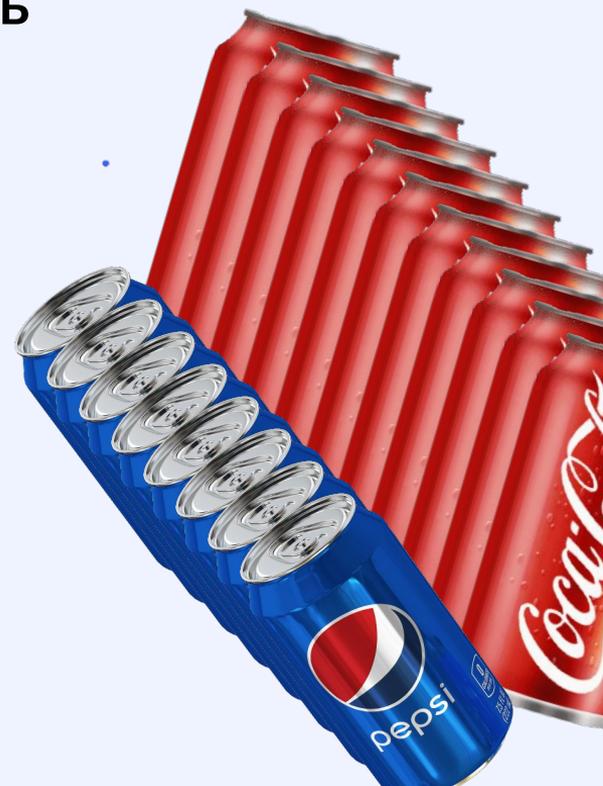




Genius Incubator

Кока кола и пепси теперь <sup>★</sup>будут продавать  
по 1000 банок каждый.

Почему?





Genius Incubator

Раньше люди шли мимо и думали:  
я хочу пить: да или нет?

А теперь шли и думали:

я хочу пить колу или пепси?





Также, и с пакетами - вы даете выбор человеку, что лучше для него, а не навязываете ваш вариант (ну почти)





Но если вы сделаете только 2 пакета -  
вы не получите минимум 20% прибыли





Всегда есть люди, которые хотят **быть лучшими**,  
не похожими на других, индивидуальных условий  
и работы





Genius Incubator

Вы знаете, что в Старбаксе можно  
купить кофемашину?



## Выходит 3 пакета:

01

Минимальный

02

Стандартный

03

VIP



Genius Incubator

## Стандартный, средний, базовый тариф

Начинаем формирование со среднего стандартного пакета:

Какие уроки и доп материалы нужны, чтобы выполнить вашу точку Б?

Обычно в этот пакет добавляем обратную связь от куратора



Genius Incubator

## Минимальный тариф



Что можно убрать, чтобы люди тоже получили результат?

Что можно убрать, чтобы сделать 2й тариф более привлекательным?

**Обычно этот пакет без обратной связи**





## Минимальный тариф покупают:

люди, у кого ограниченный бюджет или те, кто шарит в теме,  
но им нужны дополнительные материалы, чек-листы и шаблоны



Genius Incubator



## VIP тариф

За что люди будут готовы переплатить, чтобы почувствовать себя в высшей касте?

**Обычно это тариф с дополнительными углубленными модулями, экспертами и индивидуальной работой Спикера**



Genius Incubator



## Чем может отличаться **ВИП-тариф**?

-  VIP-чат со спикером или особыми кураторами
-  Прямые эфиры только для випов
-  Дополнительные обучающие модули
-  Ответы на вопросы голосовыми сообщениями от спикера
-  Увеличенный доступ к урокам после окончания курса
-  Отсутствие дедлайнов по домашним заданиям
-  Дополнительные вебинары и мастер-классы от приглашенных спикеров
-  Доступ к закрытому сообществу



Genius Incubator

Иногда можно сделать 4й вип-лакшери-резорт  
енд спа тариф



Genius Incubator

С вылетом в Дубай и личным менторством,  
который продавать за 1 млн, но у вас его не  
будут покупать.

Он нужен, чтобы поднять авторитет спикера и ценность курса,  
стимулировать к продаже предыдущие пакеты

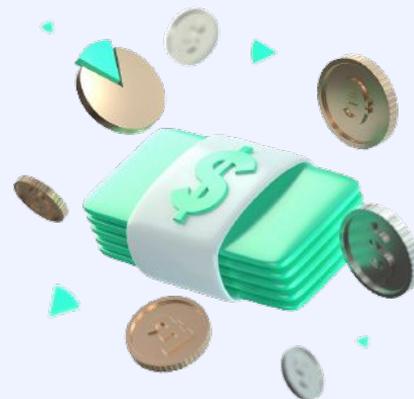
Если можно сделать 4 пакета, то может вообще 5?

**НЕЕЕЕЕЕЕТ**



Genius Incubator

Какую цену ставить за курс и как  
разделить ее между пакетами?





Genius Incubator

# Начинаем со среднего пакета и ваших желаний

Декомпозиция запуска





Genius Incubator

## Вы хотите заработать 100 000 грн.

Вам нужно продать или **100** людям по 1 000 грн, или **50** по 2000 грн,  
или **25** по 4000 грн, или **10** людям по 10 000 грн



Что вы можете добавить в пакет, чтобы повысить его ценность?

Чтобы ценность была выше цены, а цена казалась подарком?





Genius Incubator

Играйте в **дорогие**, а не дешевые чеки



## От чего зависит стоимость?

01

Рынок и конкуренты

02

Ценность курса и его точка Б

03

Ваше внутреннее желание



Genius Incubator

Пакет 1 должен быть **дешевле на 20%**,

**но ценности во втором пакете должно быть на 1000% больше**





Genius Incubator

**ВИП-пакет должен стоить в 2-3 раза  
дороже стандартного**





## Советы продаж

01

Делайте акцент на  
продажу среднего  
пакета

02

Цены с девятками  
на конце - да (2990  
вместо 3000)

03

Не играйте в игру  
“первый запуск  
подешевле”



## Советы продаж

04

Не продавайте  
уроки и модули  
отдельно

05

Не устраивайте  
50% распродажи

06

Чем дороже продукт - тем  
качественнее его будут  
смотреть и относиться к  
своим результатам