



Гордеева Яна  
@sazanovatoys

Виды мастер-классов. Продуктовая  
линейка. Ценообразование

Урок 8

Курс "ПИШУ МК"

# Виды мастер-классов.

Мастер-классы бывают разными и их можно разделить по разным признакам.

## Виды мастер-классов по внутреннему содержанию:

1. МК описание.
2. МК описание+фото процесса.
3. МК описание+фото+видео процесса.
4. Видео МК.



## Виды мастер-классов по подаче:

1. PDF мастер-класс.
2. Онлайн мастер-класс в закрытом профиле Инстаграм.
3. МК в виде курса на обучающей платформе или в чате Телеграмм.
4. Мастер-класс для марафона.
5. Видео мастер-класс на YouTube.
6. Авантюра – это МК секрет. Вяжущие не знают кто получится в итоге.

# Продуктовая линейка.

Успешная продажа МК зависит от правильности настройки многих процессов. Но один из важнейших это создание **продуктовой линейки**. Элементы продуктовой линейки идут шаг за шагом, следуя единой концепции.

Что это такое?

Продуктовая линейка – это хорошо продуманный ассортимент МК, рассчитанный на разные запросы ЦА.

**Основной смысл продуктовой линейки.**

**Для продавца:** Желание увеличить средний чек, увеличить объём постоянных продаж. Удлинить период нахождения пользователя вместе с вами.

**Для клиента:** Желание ознакомиться с продуктом. Далее, если понравится, пройти все продукты автора.

# Продуктовая линейка.

Тропинка возврата или постоянные платежи.  
Клуб по вязанию с ежемесячными платежами.

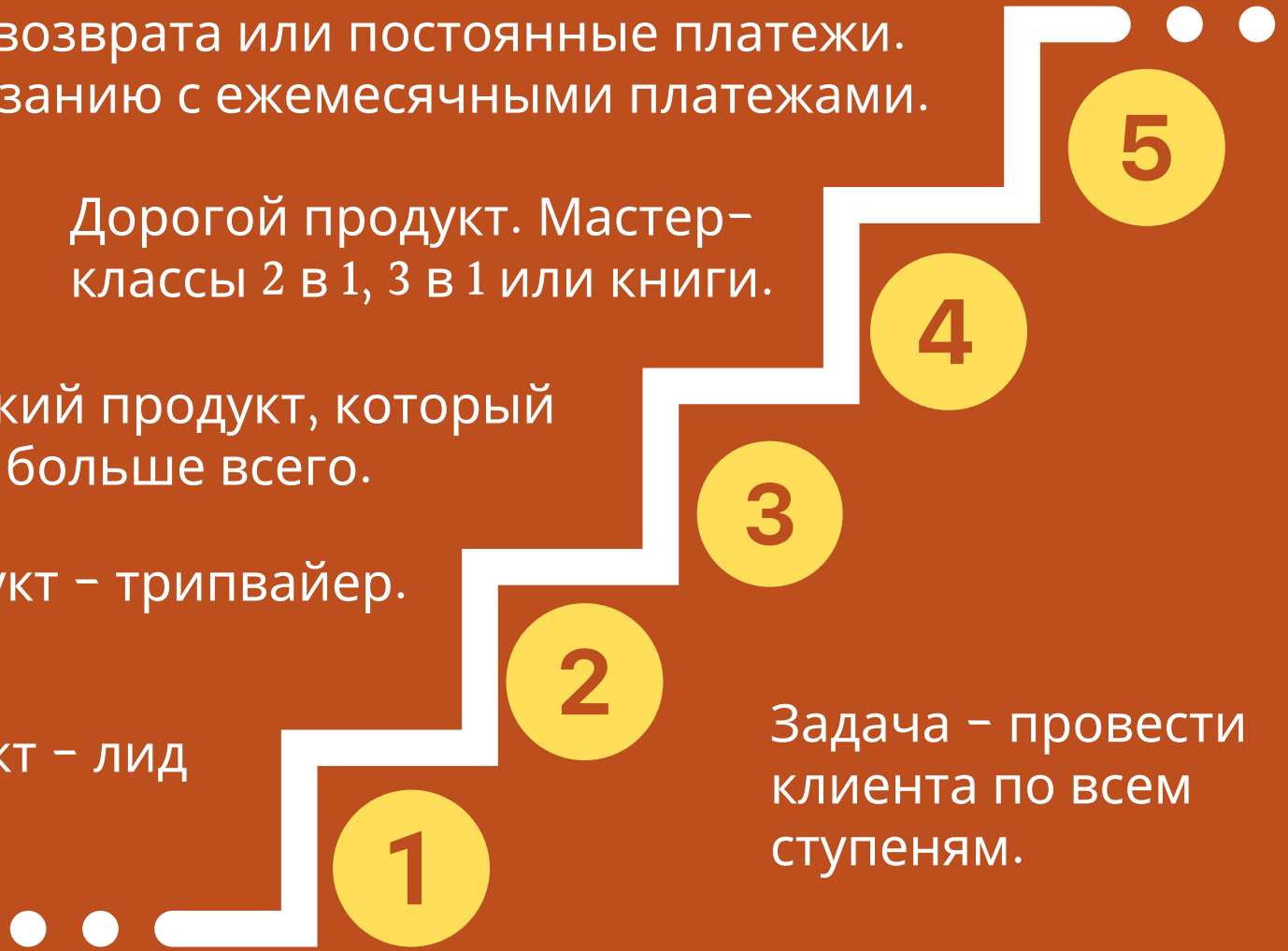
Дорогой продукт. Мастер-классы 2 в 1, 3 в 1 или книги.

Флагманский продукт, который продается больше всего.

Недорогой продукт – трипвайер.

Бесплатный продукт – лид магнит.

Задача – провести клиента по всем ступеням.



# Пример продуктовой линейки.

Дорогой продукт.



Флагманский продукт.



или



Не дорогой продукт.



Бесплатный продукт.



4

3

2

1



# Продуктовая линейка.

Продуктовая линейка может выглядеть как линия, то есть продукты стоят одинаково. К примеру, серия практических уроков по вязанию или серия курсов.

Элементы продуктовой линейки идут шаг за шагом, следуя единой концепции.

---

Курс "Брошка –  
стрекоза"

Курс "Брошка –  
грибок"

Курс "Брошка –  
губы"

Курс "Брошка –  
тигр"

Курс "Брошка –  
фламинго"

Сразу продать дорогой курс достаточно сложно. Если начать с не дорогого, вероятность удачной продажи увеличивается. Потому заинтересованному человеку можно предложить недорогой курс или другой трипваер (мастер-класс, ознакомительный курс без обратной связи).

# Бесплатный продукт.

Цель бесплатного продукта не прибыль!

**Бесплатный продукт нужен для привлечения будущих клиентов.**

Продукт должен быть ценным и нужным **ДЛЯ КЛИЕНТА**. Вы даёте ценность, и на вас обращают внимание.

**Бесплатность не отдаем просто так! ОБЯЗАТЕЛЬНО за действие!!!**

1. За подписку на ваш аккаунт.
2. За email адрес.
3. За репост.
4. За покупку.



# Бесплатный продукт.

Бесплатные мастер-классы могут размещаться:

- На вашей основной странице блога. Авантюрка или просто бесплатные МК по частям – для создания многодневной вовлеченности читателей.
- На странице марафона, куда вас пригласили.
- На YouTube канале.
- В различных онлайн и офлайн журналах по вязанию.
- В вашем Телеграмм канале.
- На Google диске, для отправки ссылки на него подписчикам.
- На вашей закрытой Инстаграм странице.
- В пабликах Инстаграм.

Бесплатные мастер-классы – это презентация ваших платных продуктов.

Создавайте бесплатный МК в связке с платным продуктом.



# Недорогие мастер-классы.

**Недорогие мастер-классы нужны для повышения среднего чека.**

Например: различный декор (полянка, корзинка, ягодки, овощи, добавляем одеяла, подушечки, полотенчики, рюкзаки, сумочки, обувь, съемный гардероб), но так же возможны еще небольшие игрушки (малыши, зверята, насекомые).

Их можно предлагать в дополнение к продаже основного мастер-класса – это наглядный пример допродажи.

# Основные мастер-классы.

**Те, которые будут больше всего покупать.**

# Дорогие мастер-классы.

## МК 2 в 1, 3 в 1...

Объединяйте свои мастер-классы в группы, и продавайте по несколько мастер-классов за раз. Это тоже повысит ваш средний чек.

## Книга.

Сделайте серию игрушек, объединенных общей темой (куклы, лесные звери, насекомые, начинающим, для продвинутых, только декор и т.п.) и выпустите книгу.

Мы не говорим, что это легко, но на будущее для развития своего личного бренда можно и задуматься об этом.

# Постоянные платежи.

Создайте группу в Инстаграм или в Телеграмм и продавайте подписку в ваш клуб. Но помните, всегда нужно пополнять такие группы новым материалом. Каждый месяц что-то новенькое.

# Ценообразование.

**Ценообразование** – это процесс, который включает в себя анализ конкурентов, установление цены, способов оплаты, видов скидок, определение цен на сопутствующие или дополнительные продукты и услуги и т.д.

1. Анализ конкурентов (взять среднюю цену). Цена д.б. конкурентоспособна.
2. Помнить, что хоть и МК выпускается один раз и навсегда, вы на его продажу ежемесячно затрачиваете время и средства, которые должны быть заложены в стоимость мастер-класса.
3. В цену закладываем комиссии площадки на которой размещаем МК.
4. Важным фактором будет определение места вашему МК в продуктовой линейке. Обычно МК сразу создается под какую-то из позиций в продуктовой линейке.
5. В цену не забываем закладывать скидки (периодические, сезонные, накопительные...)
6. Товарные наборы. Установление цены на наборы МК.
7. Спрос на ваш продукт. Состояние экономики в мире.

# Пример ценообразования.

1. Я хочу получать: 100 руб. чистыми от продажи моего МК

2. Реклама в день 100 руб. минимум + 20 % = 620 руб. (за рекламу в неделю)

К примеру, 80 МК мы продаем в месяц, это 20 МК в неделю.

$620/20=31$  руб. (стоимость клиента с рекламы)

3. 50% максимальная скидка – 75 руб.

$100+31+75 = 206$  руб. приблизительная стоимость с закладыванием скидки и рекламы.

4. Площадка [store.ami.guru](https://store.ami.guru) 20% - 41 руб. за каждый МК.

$100+31+75+41=247$

Итого: 247 руб. цена нашего МК