

Каркас первого продукта

Продукт не придумывают отдельно от контента — иначе получается вещь, которую надо продавать с нуля. Достань его из того, что уже рассказал.

1. Три повторяющихся вопроса

Выпиши все вопросы, которые тебе задали за последний месяц в личке и комментариях. Найди три, которые повторились. Продукт — это ответ на самый частый, разложенный по шагам.

2. Кто именно спрашивает

Опиши одного человека, а не сегмент. Чем он занимается, где застрял, что уже пробовал. Если описание подходит всем — оно не подходит никому.

3. Что он получит на выходе

Не «поймёт», не «разберётся», а конкретный результат, который можно показать. Формулировка начинается с существительного: «готовый лендинг», «21 опубликованный пост».

4. Из чего собран продукт

Перечисли части. Для каждой ответь: почему без неё результат недостижим. Части, которые не проходят проверку, выкидываются.

5. Цена и почему она такая

Не начинай с дешёвого: дешёвый продукт требует того же труда, но приводит аудиторию, которая не делает. Обоснуй цену результатом, а не объёмом материала.

6. Первые десять покупателей

Напиши десять имён людей, которым отправишь ссылку лично в день запуска. Если имён меньше десяти — продукт рано делать, аудитория ещё не собрана.
