

# Бренд-платформа-центра развития личности “Гармоникум Сочи”

## СУТЬ БРЕНДА

Создание уникального пространства в г. Сочи для гармоничного развития всех жизненно важных сфер индивидуума

## МИССИЯ БРЕНДА

Создать качественно новое здоровое общество, где люди умеют сочетать развитие каждой сферы своей жизни без ограничения какой-то одной. Пространство в экологическом районе неподалеку от г. Сочи, где профессиональные коучи учат людей раскрывать свои возможности и скрытый потенциал.

## ЦЕННОСТИ БРЕНДА

- > Новый формат гармоничного развития личности
- > Раскрытие возможностей человека и его потенциала
- > Опытные коучи, менторы и тренеры
- > Развитие soft skills (“надпрофессиональных” навыков)
- > Путешествуй, отдыхай и развивайся в удовольствие
- > Персональный подход к каждому клиенту и клиентоориентированность
- > Экологическая среда (эко-продукты, морской климат, живописная природа, зона свободная от алкоголя и сигарет)
- > Укрепление семейных отношений и развитие рода
- > Комфорт (близость гостиницы к горам, развитая инфраструктура, уютные номера, возможность посещать клуб в любое время года)
- > Развитие сообщества единомышленников
- > **Счастье как цель жизни!**

Становимся наставниками и гидами в период решения судьбоносных задач человека, влияющих на их личную эволюцию души и их жизни.

Помогаем успешным лидерам, предпринимателям раскрыть предназначение, узнать о своей наивысшей миссии, выбрать наилучшую прибыльную нишу, создать успешный и прибыльный бизнеса целенаправленно, быстро и с удовольствием.

## КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА БРЕНДА

Здоровье, счастье, саморазвитие, экология, гармоничное развитие, инновационная бизнес-модель, новое общество, сообщество единомышленников, сочетание обучения с отдыхом, помощь, наставничество, финансовое благополучие, финансы, доходность, путешествия, коуч, учитель, профессионал, инвестор, партнерство, духовное развитие, консалтинг, новая система, правильное решение, раскрытие потенциала, безграничные возможности, поддержка, крепкая семья, развитие рода, профессиональные навыки, выход за рамки.

## РАСКРЫТИЕ СОДЕРЖАНИЯ ПРОЕКТА

Чем конкретно вы занимаетесь?	<ul style="list-style-type: none"><li>• Продаем недвижимость (номера в гостинице и дома на территории центра)</li><li>• Ищем надежных партнеров и единомышленников в развитии наших проектов</li><li>• Привлекаем инвесторов на выгодных условиях доходности</li><li>• Предоставление комфортной среды для коучей (проведение выездных тренингов), для бизнеса (комплексное обучение сотрудников компании с совмещением отдыха на период отпуска, развитие корпоративной культуры и soft skills"), для клиентов (предоставление качественного обучения от лучших коучей без обмана)</li><li>• Прививаем здоровую привычку правильного питания нашим гостям, на территории центра есть свой магазин эко-продуктов.</li><li>• Организовываем экскурсии на горнолыжный курорт "Красная поляна", Черное море, олимпийские объекты.</li><li>• Становимся наставниками и гидами в период решения судьбоносных задач человека, влияющих на их личную эволюцию души и их жизни.</li><li>• Помогаем клиентам раскрыть предназначение, узнать о своей миссии, обозначить цели и стратегию их достижения быстро и с удовольствием.</li><li>• Вдохновляем на новые идеи в бизнесе и помогаем выйти из</li></ul>
-------------------------------	---

	<p>кризисной ситуации</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Учим сочетать полноценный отдых с качественным обучением</li> </ul>
<p>Какие направления охватывает ваш бизнес?</p>	<p><b>1. Гармоничная система развития личности:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Индивидуальные программы, сопровождение и консультации (оффлайн и онлайн)</li> <li>• Групповые программы</li> <li>• Комплекс "Отдых+обучение"</li> <li>• Вебинары (онлайн)</li> <li>• Серия обучающих видео</li> <li>• Мастер-классы</li> <li>• Воркшопы</li> <li>• Выездные сессии</li> </ul>
<p>Какие выгоды вы принесете своим клиентам?</p>	<p><b>1. Для "Бизнеса":</b></p> <p>Укрепление команды</p> <p>Повышение продуктивности</p> <p>Развитие полезных навыков</p> <p>Повышение вовлеченности сотрудников</p> <p>Определение роли в команде и осознание своих ценностей для роста и развития фирмы</p> <p>Развитие лидерских качеств управленцев</p> <p>Построение корпоративной культуры</p> <p>Усиление эффективности и сплоченности команды</p> <p><b>2. "Сообществам":</b></p> <p>Осознание глубинных ценностей</p> <p>Развитие полезных навыков и компетенций</p> <p>Новые грани коммуникаций</p> <p>Развитие в компании единомышленников</p> <p>Создание неформальной обстановки для общения</p> <p>Уникальный формат пребывания</p> <p><b>3. "Индивидуально":</b></p> <p>Развитие личных компетенции</p> <p>Выстраивание баланса между работой и личной жизнью</p>

	<p>Проработка глубинных потребностей и осознание своей миссии</p> <p>Общение с людьми со схожими ценностями</p> <p>Комфортное пребывание в эко-среде</p> <p><b>Дополнительные выгоды:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Обратная связь, поддержка и ясность – мы будем объяснять, что предстоит делать, что вас ждет, что с вами происходит, и как быть в этой ситуации. У вас будет обратная связь, если возникнут сложности, вопросы, кризисные ситуации.</li> <li>• Индивидуальный подход – помогаем решить ваши запросы, учитываем вашу ситуацию, ваши возможности, даем рекомендации, инструменты, идеи, которые подходят именно вам.</li> <li>• Просто о сложном – мы не даем информацию, сложную для понимания. Хоть много будет необычных формулировок, но мы проясним все. Не нужно тратить время на изучение большого количества информации со стороны.</li> <li>• Легкий процесс – не нужно выполнять сложные задания, нет большой загрузки по времени, нужны регулярность, постоянство и правильный настрой.</li> </ul>
--	--

## ПОРТРЕТ СОБСТВЕННИКА ПРОДУКТОВ

**Основатель** – Косов Алексей

1	<p>Укажите возраст, семейный статус (если это может повлиять на отношение целевой аудитории), хобби и увлечения.</p>	<p>Муж, отец</p> <p>Хобби - путешествия</p>
---	--	---

2	Расскажите о своем образовании (особенно, если оно переключается с планируемой нишей интернет-бизнеса), возможно, вы проходили тренинги и курсы, имеете награды и сертификаты.	закончил 9 классов ПТУ на автослесаря Получил матроса 3 класса в 13 лет  Поступал на менеджмент на военмехе PMI проджект менеджмент институт На НЛП по коммуникациям и механики обучения
3	Кого бы вы могли назвать своими учителями?	
4	Есть ли у вас другие бизнесы и проекты?	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Сообщество "Точка Сочи"</li> <li>• Инвестирование. Продажа земли <a href="https://way2sochi.ru/">https://way2sochi.ru/</a></li> <li>• Курс "Духовное инвестирование"</li> </ul>
5	Расскажите о своих самых больших достижениях.	Победа над сильной зависимостью Открытие магазина эко-продуктов Значимый сброс веса Старт проекта всероссийского масштаба "Гармоникум"
6	Принимаете ли вы участие (онлайн или офлайн) в значимых профессиональных событиях в качестве приглашенных экспертов и спикеров?	да
7	Как появилась идея? Что привело вас в этот бизнес?	Желание помогать людям Идея создания социально-значимого проекта
8	Используете ли вы уникальные материалы (авторские методики, не известные ранее техники)?	Да, авторские методики наших тренеров
9	В чем особенность вашего подхода/продукта?	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Формирование нового сообщества</li> <li>• Возможности для людей к самореализации</li> <li>• Обмен опытом и знаниями между людьми</li> <li>• Внесение новых форм знаний и подходов</li> <li>• Возможность обучаться и отдыхать одновременно</li> </ul>

10	Какие категории клиентов работают с вами, есть ли среди них известные люди?	<p>1 категория – инвесторы  2 категория – собственники предприятий  3 категория – наемные руководители  4 категория – люди, желающие развиваться</p> <p>Среди партнеров- Михаил Гаврилов тренер личностного роста, автор книг, статей и бестселлеров, Александр Тимашев бизнес-консультант, предприниматель, общественный деятель, Мария Азаренок- ТОП-эксперт по личному брендингу в России и др.</p>
11	Какие существуют публикации о компании или от ее имени (экспертные комментарии, интервью, авторские колонки, статьи, посты в социальных сетях)?	

**Основатель** – Косова Варвара

1	Укажите возраст, семейный статус (если это может повлиять на отношение целевой аудитории), хобби и увлечения.	- замужем, 1 ребенок
2	Расскажите о своем образовании (особенно, если оно перекликается с планируемой нишей интернет-бизнеса), возможно, вы проходили тренинги и курсы, имеете награды и сертификаты.	Педагогическое образование; Тренинг тренеров; Коучинг (эриксоновский); НЛП; Радикальное прощение.
3	Кого бы вы могли назвать своими учителями?	Мерилин Аткинсон, Колин Типинг (радикальное прощение)
4	Есть ли у вас другие бизнесы и проекты?	Основатель

		<a href="https://www.instagram.com/lifeplanner.top/?hl=ru">https://www.instagram.com/lifeplanner.top/?hl=ru</a> и <a href="https://vk.com/preobrazhenie_5">https://vk.com/preobrazhenie_5</a> Ведущая женских тренингов
5	Расскажите о своих самых больших достижениях.	
6	Принимаете ли вы участие (онлайн или офлайн) в значимых профессиональных событиях в качестве приглашенных экспертов и спикеров?	да
7	Как появилась идея? Что привело вас в этот бизнес?	Желание помогать людям Идея создания социально-значимого проекта
8	Используете ли вы уникальные материалы (авторские методики, не известные ранее техники)?	Да, авторские методики наших тренеров
9	В чем особенность вашего подхода/продукта?	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Формирование нового сообщества</li> <li>• Возможности для людей к самореализации</li> <li>• Обмен опытом и знаниями между людьми</li> <li>• Внесение новых форм знаний и подходов</li> <li>• Возможность обучаться и отдыхать одновременно</li> </ul>
10	Какие категории клиентов работают с вами, есть ли среди них известные люди?	1 категория – инвесторы 2 категория – собственники предприятий 3 категория – наемные руководители 4 категория – люди, желающие развиваться  Среди партнеров- Михаил Гаврилов тренер личностного роста, автор книг, статей и бестселлеров, Александр Тимашев бизнес-консультант, предприниматель, общественный деятель, Мария Азаренок- ТОП-эксперт по личному брендингу в России и др.

11	Какие существуют публикации о компании или от ее имени (экспертные комментарии, интервью, авторские колонки, статьи, посты в социальных сетях)?	Форум Сочи
----	---	------------

## ПРОРАБОТКА ЦЕЛЕВОЙ АУДИТОРИИ

	Вопрос	I Сегмент "Инвесторы"	II Сегмент "Бизнес"
1	Определите пол, возраст и деятельность сегмента.	35 - 60 лет; мужчины/женщины; Деятельность: инвесторы, депутаты, чиновники, собственники предприятий	28 - 50 лет; мужчины/женщины; Деятельность: топ-руководители, начальники отделов, менеджеры среднего звена.
2	В какой стране/городе он проживает?	Весь мир	Россия и СНГ
3	Где он очень часто проводит время?	Часто путешествуют, изучают психологию, посещают тренинги, берут консультации у коучей, изучают биржи, фондовые и валютные рынки, криптовалюты.	Почти все время посвящают работе. Посещают форумы и тренинги с целью улучшить деятельность фирмы.
4	Каковы главные ценности этих людей?	Приумножение капитала, сложный процент, духовное саморазвитие, признание обществом, слава, масштабирование своей деятельности, свобода и путешествия.	Удержание своей должности, карьерный рост, развитие компании, деньги.



5	Решение каких проблем более всего актуально для него на данный момент?	Во что вложить деньги? Прибыльный проект, проект приносящий пользу обществу. Быть обманутым партнером. Непонятная схема бизнеса, изменение условий договора.	Отношения в команде/коллективе, кризис, деструктивные отношения, хаос на работе, незнание как работать в новых рыночных условиях, кредитные обязательства, ссоры в семье из-за работы, не потерять премию, угодить владельцу бизнеса.
6	Каковы причины этих проблем?	Горький прошлый опыт, непонимание какой продукт ему предлагают, непонимание условий сотрудничества, недоверие к партнеру.	Сокращение штата, урезание бюджетов и сроков. Постоянные задержки на работе, стрессы.
7	Что мешает ему решить свои проблемы? (Какие барьеры стоят на пути к решению?)	Страх наступить на те же грабли. Боязнь потерять оставшиеся накопления. Непродолжительный период знакомства с владельцем стартапа	Недостаток времени. Многозадачность. Хроническая усталость. Страх остаться без должности.
8	Главные желания сегмента.	Удачная реализация масштабных проектов, капитализация вложений.	Повышение в должности, премия, похвала от собственника.
9	Какие решения он пробовал раньше, и почему они ему не помогли?	Вкладывали деньги в другие долговременные проекты без обеспечения и потеряли вложения, обеспечение недвижимостью оказалось в залоге у банка. Отсутствовала отчетность о текущем состоянии проекта.	Пробовал читать книги и смотреть вебинары по лидерству и эффективности, но не получалось реализовывать на практике на работе.

10	Как он представляет себе идеальное решение своей проблемы?	Заключение договора займа с обеспечением, ежемесячный отчет о текущем состоянии проекта, поддержание связи с руководителем проекта, прозрачность деятельности, доверительные отношения с партнером.	Найти тренинговый центр с сертифицированными коучами, где можно приехать с семьей и совместить отпуск с образованием. Желательно воркшопы или мастер-классы, где можно попрактиковать навыки. Прорыв в собственном сознании и выход на новый масштабный уровень.
11	Чего он больше всего боится? (Главные страхи).	Боится быть обманутым	Боится потерять работу, семью, не знает, что делать.
12	Что его больше всего радует?	Удачно завершившийся проект	Карьерный рост, авторитет среди подчиненных
13	О чем он думает большую часть времени?	Об улучшении качества услуг, об акциях, о привлечении клиентов.	Об улучшении качества услуг, об акциях, о привлечении клиентов.
14	Кто его кумиры?	Уоррен Баффет, Роберт Кийосаки, Александр Элдер	Стивен Кови, Максим Батырев, Олег Тиньков, Герман Греф
15	Как изменится его жизнь после решения его проблемы?	Умиротворение, спокойствие, стабильность. Поиск новых проектов.	Счастлив и доволен, появиться тяга к дальнейшему обучению и развитию.
16	Как он узнал о вас?	Форумы, СМИ, сайт, таргетированная реклама	Сайт, Инстаграм.

17	Какие надежды он связывает с вашим предложением?	Покорение новых рынков, прибыль. Приобрел надежных партнеров и друзей.	Повышение собственной продуктивности, развитие навыков лидерства и ответов на вопросы, как успевать работать и уделять время семье.
18	В чем он продолжает сомневаться?	В надежности партнера	В качестве оказываемых услуг
19	Что он думает о цене?	Подходит	Подходит
20	Чего ему не хватает для полного счастья?	Реализации его идейных проектов, признания обществом	Времени, отдыха, здоровья.
21	Что ему нравится в ваших конкурентах?	Авторитет, соц.доказательства, отзывы, грамотно выстроенная пиар-компания, ненавязчивость, профессионализм, личная харизма, оригинальность и нестандартный подход.	Авторитет, соц.доказательства, отзывы, грамотно выстроенная пиар-компания, ненавязчивость, профессионализм, личная харизма, оригинальность и нестандартный подход.
22	Что ему не нравится в ваших конкурентах?	Нечестность, безответственность, корысть и жадность.	Нечестность, безответственность, корысть и жадность.

	Вопрос	3 Сегмент "Коучи"	4 Сегмент "Клиенты"
1	Определите пол, возраст и деятельность сегмента.	30 - 50 лет; мужчины/женщины; Деятельность: психологи, коучи, тренеры личностного роста, бизнес-консультанты.	25 - 60 лет; мужчины/женщины, которые стремятся к самопознанию, саморазвитию, открытию "своего дела", ищущие единомышленников.

2	В какой стране/городе он проживает?	Весь мир	Весь мир
3	Где он очень часто проводит время?	В разъездах по миру проводя тренинги, на курсах повышения квалификации, в путешествиях, посещают места силы, выступают часто на конференциях и тематических форумах.	Посещают тематические тренинги и курсы, на работе.
4	Каковы главные ценности этих людей?	Работать на благо общества, создание новых сообществ развитых во всех сферах людей. Признание. Ощущение полезности.	Семья, саморазвитие, самопознание. Свобода.
5	Решение каких проблем более всего актуально для него на данный момент?	Поиск аудитории и площадки для проведения тренингов. Творческого вдохновения и отдыха.	Выбор профессионального тренера для развития, очень сложно определиться в таком большом разнообразии коучей и спикеров.
6	Каковы причины этих проблем?	В России нет подходящих площадок для выездных тренингов и долгосрочных сессий.	С ростом количества тренеров по саморазвитию стало столько, что очень тяжело сделать выбор и не разочароваться после. Профессионалов настоящих мало. Не знает по каким критериям выбрать куда идти.
7	Что мешает ему решить свои проблемы? (Какие барьеры стоят на пути к решению?)	Нет нужных связей, знакомств. Недостаточно средств, чтобы арендовать подобное помещение.	Страх быть обманутым, неоправданные ожидания. Сомнения семьи. Не хватает денег на дорогих тренеров.

8	Главные желания сегмента.	Создание уникального тренинга, успешные студенты и выпускники собственных тренингов	Найти баланс в жизни между работой и собственными интересами, семьей. Научиться жить счастливо, понять свое предназначение и обрести смысл жизни.
9	Какие решения он пробовал раньше, и почему они ему не помогли?	Пробовали арендовать гостиницы, конференц-залы, но все они находятся далеко от природы или наоборот, проводить на открытом воздухе тренинги, но они ограничены временем года и погодными условиями.	Пробовали посещать тренинги выходного дня, разочарование- за 2 дня не смогли качественно проработать все инструменты, ничего особо не изменилось после тренинга. Полное погружение
10	Как он представляет себе идеальное решение своей проблемы?	Аренда помещения рядом с живописной природой, возможность проводить тренинг круглогодично.	Возможность записаться на тренинг в удобное для него время. Быть уверенным в профессионализме коуча, познакомиться с выпускниками курса, теми людьми, кому это помогло.
11	Чего он больше всего боится? (Главные страхи).	Не набрать на курс аудиторию, курс не понравится студентам, негативные отзывы.	Боится потратить время и деньги впустую.
12	Что его больше всего радует?	Успешные выпускники, положительные отзывы от курса.	Комплексное развитие

13	О чем он думает большую часть времени?	Готовится к выступлениям, составляет новые программы, дорабатывает имеющиеся.	Думает, что сделать чтобы изменить жизнь к лучшему. Задаётся вопросом, что нужно поменять. Ищет ответы в книгах по саморазвитию и у людей, кто рассказывает об успехе на личном примере.
14	Кто его кумиры?	Мэрилин Аткинсон, Томас Леонард, Майла Дауни, Ицхак Пинтосевич, Глеб Архангельский	Эрик Берн, Михаил Лабковский, Брайан Трейси, Радислав Гандапас.
15	Как изменится его жизнь после решения его проблемы?	Умиротворение, спокойствие, радость, чувство, принесенной "пользы" обществу.	Умиротворение, счастье.
16	Как он узнал о вас?	Форумы, СМИ, сайт, таргетированная реклама	Сайт, Инстаграм, таргетированная и контекстная реклама.
17	Какие надежды он связывает с вашим предложением?	У нас он находит идеальное решение- место проведение в живописном месте неподалеку от гор и моря с высоким уровнем сервиса.	Качественный тренинг, который перевернет его жизнь в лучшую сторону.
18	В чем он продолжает сомневаться?	В самой площадке и сервисе	В качестве оказываемых услуг
19	Что он думает о цене?	Подходит	Думает
20	Чего ему не хватает для полного счастья?	Реализации его идейных проектов, признания обществом	Финансов, времени на самореализацию
21	Что ему нравится в ваших конкурентах?	Авторитет, соц.доказательства, отзывы, грамотно выстроенная	Авторитет, соц.доказательства, отзывы, грамотно

		пиар-компания, ненавязчивость, профессионализм, личная харизма, оригинальность и нестандартный подход.	выстроенная пиар-компания, ненавязчивость, профессионализм, личная харизма, оригинальность и нестандартный подход.
22	Что ему не нравится в ваших конкурентах?	безответственность	Назойливость, безответственность

## АВАТАР СЕГМЕНТА I “Инвесторы”

Александр

Возраст - 58 лет.

Род деятельности - Инвестор в сектор недвижимости, увлекается игрой на бирже.

Регион проживания - г. Батайск, за городом в коттеджном поселке “Солнечный”

В настоящее время проживает несколько месяцев в году в своем доме на берегу озера.

Большую часть времени проводит в Азии (Тайланд, Бали, Вьетнам) и Индии. Выбор страны обусловлен большим выбором обучения и духовными практиками. Занимается саморазвитием и самопознанием. Проходил множество курсов от российских коучей в г. Ростове и Москве.

В настоящее время ищет новые интересные инвестиционные проекты которые связаны не только с хорошей доходностью, но и духовным развитием людей.

Ищет проекты по всему миру, но сталкивается с недобросовестностью и непрофессионализмом коучей. В поиске совершенно нового продукта или услуги в этой сфере.

## АВАТАР СЕГМЕНТА II “Бизнес”

Андрей Сергеевич

Возраст – 40 лет.

Род деятельности – управляющий подразделения банка “Хоум Кредит”

Регион проживания – г. Москва

Андрей Сергеевич закончил ГУУ в г. Москве. Есть жена и дочка. После университета сразу начал банковскую карьеру. На должности управляющего в банке работает третий год.

Последние 2 года очень большая текучесть кадров из-за спада спроса на банковские продукты и высокие планы. Менеджеры по продажам меняются каждый месяц. Андрей Сергеевич понимает, что нужно делать вводные тренинги для менеджеров, которые помогут им пройти адаптацию и научить их справляться с эмоциями и развивать профессиональные качества в кризисный период.

Наш управляющий будет искать тренинговый центр, которые решит проблему не только профессионального роста своих подчиненных, но и психо-эмоциональную, причем нужно это сделать в период достаточно быстрый на площадке, где они смогут сплотиться и стать одной семьей, члены которой будут преодолевать все трудности вместе. Андрей Сергеевич понял, что в корни нужно менять сознание людей и систему управления.

## АВАТАР СЕГМЕНТА III “Коучи”

Марина – 39 лет, замужем, нет детей.

Род деятельности – профессиональный тренер личностного роста, коуч “женских тренингов”, единственный сертифицированный представитель проведения тренинга “Самурайская игра”



Регион проживания – г. Санкт-Петербург

Марина окончила Московский медицинский университет им.Сеченова по специальности “врач хирург”. Работала 5 лет в больнице в хирургическом отделении и поняла, что тяжело очень переносит смерти людей. Увлекалась книгами по психологии еще с 1 курса и задумалась, что человек сам доводит себя до серьезных заболеваний и ей хотелось учить людей тому, как жить счастливо. Марина сменила специальность на психолога, получив второе высшее образование. Начала ездить на семинары тренеров личностного роста, которые только начинали приезжать в Россию из Риги, Америки.

Сейчас общий стаж в роли тренера и коуча более 13 лет. Марина разработала собственные программы по самоопределению личности, раскрытию женственности, созданию крепких и гармоничных отношений. Выпустила более 40 выпусков студентов своих курсов по определению цели и саморазвитию.

Марина открывала свою школу в 2010 году в г. Ростов-на-Дону и закрыла ее через 5 лет. Рынок по предложению тренингов стал перенасыщен псевдо-тренерами, включая только выпустившихся студентов с ее же тренингов.

Приняла решение уехать обратно в Москву и теперь ведет только 1,3 и 7 дневные тренинги как по России, так и за рубежом по запросу.

Ее не покидает мысль о создании какого-то масштабного проекта в России.

## **АВАТАР СЕГМЕНТА 4 “Клиенты”**

Марго- 28 лет, не замужем, детей нет.

Род деятельности – наемный сотрудник в крупной фирме по производству комплектующих для атомных станций.

Регион проживания – г. Подольск, московская область

Марго окончила университет с красным дипломом, пошла работать по специальности на завод. В течении 4 лет работы получила должность ведущего специалиста. График работы 5/2. Отпуск 28 дней в году. Марго нравится ее работа, но все чаще

появляются мысли о том, что нужно что-то менять в жизни.

Недавно она впервые слетала с коллегой по работе за границу, покаталась на горных лыжах и поняла, что до этого она просто существовала. Пришло осознание, что зарабатывание денег не приносит удовольствия, когда не понимаешь цели и смысла своей жизни.

Марго стала интересоваться книгами по психологии, стала читать статьи и целеполагании. Пошла на первую ступень курса по саморазвитию, начала ставить цели и прописывать пути их достижения. Познакомилась с очень интересными людьми, послушала примеры людей, которые живут полноценной и насыщенной жизнью.

Поставила себе цель обучаться дальше и найти такой тренинг, который поможет ее гармоничному развитию во всех областях жизни.

## МОДЕЛЬ «ЛКП»

Модель ЛКП основывается на отношениях с целевой аудиторией: знает ли ваш клиент компанию «в лицо», какие проблемы ЦА решает продукт, удовлетворяет ли психологические потребности, какие эмоции и чувства вызывает, как в целом относится к бренду. То есть каждый элемент этой модели прописывается с позиции вашего клиента.

<b>Особенности / уникальность</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• системный поход</li><li>• дружественная обстановка</li><li>• профессиональная команда</li><li>• надежные партнеры</li><li>• духовное инвестирование</li></ul>
-----------------------------------	---

	<ul style="list-style-type: none"> <li>• гармония всех сфер жизни</li> </ul>
<b>Эффективность</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• комфортная атмосфера</li> <li>• здоровая среда пребывания</li> <li>• уникальность продукта и услуги</li> <li>• профессиональные коучи, бизнес-тренер, менторы</li> <li>• проверенные результативные методики обучения</li> </ul>
<b>Образы</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• надежность</li> <li>• доверие</li> <li>• здоровье</li> <li>• крепкие отношения</li> <li>• семья</li> <li>• финансовая стабильность</li> <li>• духовное развитие</li> <li>• гармония</li> <li>• эко-среда</li> </ul>

<p><b>Чувства /эмоции</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• предвкушение</li> <li>• ожидание</li> <li>• развитие</li> <li>• интерес</li> <li>• вау, это возможно!это работает!</li> <li>• абсолютное счастье</li> <li>• революция в сознании</li> <li>• меня понимают и принимают</li> <li>• уверенность</li> <li>• «я знаю! я могу»</li> <li>• это нужно сделать!</li> </ul>
<p><b>Суждения</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• круто</li> <li>• авторитет</li> <li>• качество</li> <li>• нестандартно</li> <li>• необычно</li> <li>• восхищение</li> <li>• удивление</li> <li>• все гениальное доступно</li> </ul>
<p><b>Резонанс</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• точечные рекомендации и «сарафанное радио»</li> <li>• мощное сообщество осознанных и пробужденных людей</li> <li>• массовые репосты</li> <li>• телевидение и радио</li> <li>• сми</li> <li>• продвижение бренда собственников</li> <li>• «живые» и онлайн-проекты</li> <li>• форумы и конференции</li> </ul>

# МАРКЕТИНГОВЫЕ ТРИГГЕРЫ

1. Ведение блога собственниками в формате вопрос-ответ, обзор новостей, на какой стадии находится проект.
2. АВТОРИТЕТ: Использовать видеозаписи от именитых партнеров на сайте и социальных сетях. Пусть расскажут о своей роли в проекте, о своих эмоциях и ожиданиях.
3. На сайте и в социальных сетях размещать информацию о спикерах и коучах.
4. Общий враг: это будет слабость и бездействие, жизнь в толпе, жизнь «как все», ненавистная работа
5. Доверительность: выстроить образ собственников как друзей, наставников, людей, которые были такие же как клиенты сейчас, но смогли выйти на новый уровень, добиться гармоничной и счастливой жизни.
6. Участвовать в тематических конференциях и форумах (сборы стартапов, инвесторов, акселераторов)
7. Создание 3-Д проекции клуба “Гармоникум.Сочи”, размещение его на сайте, VR-технологии.
8. Создать маркетинг-кит для разных сегментов аудитории с подробным позиционированием услуги именно на “боли” конкретного сегмента
9. На сайте изменить структуру страниц. В меню создать блок “Наши клиенты”, которые разбить на сегменты - “Инвесторы”, “Бизнес”, “Коуч” и “Клиенты” с подробным описанием каждой аудитории в отдельной вкладке. Таким образом мы можем настроить рекламные кампании как в контекстной, так и в таргетированной рекламе на отдельные посадочные страницы и ловить нужную нам целевую аудиторию.
10. Публикация видео в Instagram, использовать инструмент Stories и IGTV
11. Уделить внимание Яндекс.Карты и Google.Maps, улучшить карточку организации, добавить отзывов, новые фото.
12. Разработать и протестировать баннеры под разный сегмент аудитории. Также следует сделать видео рекламу. Текущие рекламные кампании сделаны без

использования 40% инструментов/дополнений, которые могли бы увеличить конверсию и снизить цену за клик.

Текст объявлений должен быть составлен по системе «ODC»:

«O» – offer (предложение),

«D» – deadline (ограничение по времени),

«C» – call to action (призыв к действию).

Диплом гос.образца

## **Анализ конкурентов**

Поскольку данный продукт является инновационным на рынке, примеров и прямых конкурентов на территории РФ нет.

В качестве косвенных конкурентов мы можем только рассматривать отдельные тренинговые центры личностного роста.

### **Ситуация на рынке:**

Сейчас среди предложений есть вариант выездных сессий и практик в других странах, в основном это бали, индия, куба, мексика, где люди могут совместить отдых с духовным развитием и погружением в себя.

Другой вариант это тренинговые центры обучающие отдельные группы людей “для себя”, устраивающие также бизнес-интенсивы по запросу от корпоративных клиентов (“Бизнес”).

Однако ни одна площадка не совмещает предоставление проживания, отдыха и обучения не только в сфере бизнеса и управления, но и духовного развития. Благодаря чему данная площадка может объединить всех эти группы людей в одном пространстве.

Обратила бы внимание на Дмитрия Шаменкова @dshamenkov и его

@opendialogue.space учит здоровью и здоровым отношениям.

### **Конкурентный анализ**

<https://docs.google.com/spreadsheets/d/12Ef322Djj3EkyvfNedWPB9hxGg7zEcDWi9KqeAIsaxw/edit#gid=0>

На основании проведенного анализа среди конкурентов можно сделать вывод, что есть 2 основных направления в оздоровлении:

1. Оздоровление посредством инновационным методам медицины, клиники, косметологические центры
2. Ретрит-центры, нетрадиционная медицина.  
Так же конкуренты оказывают услуги:
  1. Организация досуга, путешествий
  2. Образование, саморазвитие.

Для позиционирования нашего продукта клиентам предлагаю разбить на подпродукты, таким образом нам станет легче упаковать каждый и правильно презентовать соответствующей целевой аудитории.

Модель представления нашего продукта на рынке как:

1. Здоровье
  - 1.1 Физическое
    - а. Традиционная медицина:
      - Косметология
      - Эстетическая хирургия
      - Диагностика и УЗИ
      - Терапевтическое лечение
      - Клеточная терапия
      - Собственная аптека
    - б. нетрадиционная медицина:

- Аюрведа
- Детокс-терапия
- Голодание
- Веганская аптека

## 1.2 Духовное

- ретрит-центры
- медитации
- йога
- тренинги

## 2. Организация досуга

- путешествия
- общение по интересам
- занятия спортом (гольф, большой теннис)
- спа-процедуры
- банные комплексы
- бассейн

## 3. Питание

- собственный ресторан
- магазин эко-продуктов
- доктор нутрициолог
- тренер
- диетолог

## 4. Партнерство

- СМИ
- Звезды
- Блогеры
- Доктора
- Инвесторы
- Коучи



- Тренера
- Психологи

### 5. Проживание

- квартиры
- коттеджи
- виллы

### 6. Площади под мероприятия

- воркауты
- мастер-классы
- лекции
- конференции
- коуч-сессии

## BRAND PERSONALITY

Образ бренда	Заботливый, дружелюбный, поддерживающий, надежный, красивый, экологичный вдохновляющий, инновационный, качественный.
Позиция бренда относительно клиентов\агентов	Ответственный, скупулесный, дружелюбный
Интонация общения	Уважительное общение с ЦА, мы не используем трактовки «Клиент», а «Единомышленник», «Друг»

Перспективы бренда	Процветание и развитие нового сообщества людей, развитие целого города.
--------------------	---

## **ЛИНЕЙКА ПРОДУКТОВ (предлагаем создать)**

1. Вебинар бесплатный (как презентация продуктов)
2. Курс Вебинаров (платный)
3. Тренинг личностного роста
4. Тренинг целеполагания
5. Наставничество от бизнес-консультанта/ментора на срок от 1 до 12 месяцев
6. Консультация от эксперта - онлайн и оффлайн
7. Мастер-классы
8. Тренинги тим билдинга
9. Воркшопы
10. Правило тренажер, пример <https://vk.com/club123222310> (здоровье)
11. Курс по созданию или рисованию Мандал (творчество совместно с духовной практикой)
12. Вложение в высокодоходный актив
13. Сдача апартаментов для проживания
14. Сдача в аренду конференц-залов для тренеров и коучей.
15. Создание сообщества активных людей
16. Продюсирование и генерация онлайн школ на площадки

## **ЛИНЕЙКА ПРОДУКТОВ**

### **Продукт “Инвесторы”**

<b>ВПВ</b>	<b>Бесплатно</b>	<p><b>Видео</b></p> <p>Саморазвитие - тренд будущего. Как приумножить капитал благодаря новому продукту на рынке?</p> <p>Видео-презентация условий участия в качестве партнера</p> <p>Видео-презентация условий участия в качестве инвестора</p>
<b>LeadMagnet</b>	<b>Бесплатно</b>	<p><b>Серия видео</b></p> <p>Высокодоходный и низкорискованный вид инвестирования - недвижимость</p>
<b>Tripwire</b>		<b>Вебинар</b>
<b>Frontend 1</b>		<p>Консультация - минимальная</p> <p>Консультация "вип"</p>
<b>Upsell</b>		<b>Покупка номеров, домов</b>
<b>BackEnd</b>		<p>Статус "Партнер" с вложениями от 1 млн</p> <p>Аренда площадок под тренинги и мастер-классы для сетевиков</p>
<b>Downsell</b>		<b>Статус "Инвестор" вложения от 100 000 р</b>

## Продукт “Фестиваль”

<b>ВПВ</b>	<b>Бесплатно</b>	<b>Видео:</b> <b>3-х дневное погружение в Гармоникум.</b>
<b>LeadMagnet</b>	<b>Бесплатно</b>	<b>Серия 3 видео + 1 (скрытое):</b> <b>Как начать жить в гармонии с собой, работой и обществом</b>
<b>Tripwire</b>		<b>Запись вебинара от основателя клуба Гармоникум</b>
<b>Frontend 1</b>		<b>Запись на консультацию к основателю клуба Гармоникум</b>
<b>Upsell</b>		<b>Участие в основной программе в течении 12 месяцев</b>
<b>BackEnd</b>		<b>Участие во всех днях фестиваля ( покупка пакета- проживание, мастер-классы, лекции)</b>
<b>Downsell</b>		<b>Готовая запись всех мероприятий с прошедшего фестиваля или онлайн-трансляция</b>

## Продукт “Основная программа - 12 месяцев”

ВПВ	Бесплатно	<p>2 статьи</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Почему у вас есть хорошая работа, семья, хобби, но вы по прежнему не чувствуете удовлетворения?</li> <li>2. Чувствуете, что все время приходится разрываться между работой и семьей? Не можете обрести смысл жизни? Расскажем вам про то, как гармонично развить все сферы вашей жизни.</li> </ol>
LeadMagnet	Бесплатно	<p>Серия 3 видео + 1 (скрытое):</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>-Развитие собственного я</li> <li>-Баланс работы и личной жизни</li> <li>-Поиск единомышленников</li> <li>-Видеопрезентация территории клуба</li> </ul>
Tripwire		<p>Запись вебинара от основателя клуба Гармоникум</p>
Frontend 1		<p>Запись на консультацию к основателю клуба Гармоникум</p>
Upsell		<p>Покупка видеозаписей мастер-классов,</p>

		<p>вебинаров</p> <p>Организация совместных путешествий в рамках клуба единомышленников</p> <p>Посещение Спа-ритуалов при участии в недельной оффлайн программе</p>
BackEnd		<p>Участие в недельной оффлайн программе + подписка на 12 месяцев онлайн</p> <p>Пакет "ВИП" - доступ к трансляции доступ к трансляции вебинаров, поддержка кураторов в выполнении заданий, подключение к закрытому чату, участие в недельной оффлайн программе и бонус совместный ужин с коучем</p>
Downsell		<p>Участие онлайн в курсе на 12 месяцев</p> <p>Пакет "Старт" - доступ трансляции вебинаров</p> <p>Пакет "Профессионал" - доступ к трансляции вебинаров, поддержка кураторов в выполнении заданий, подключение к закрытому чату.</p>

## Продукт "Здоровое питание + детокс очищение организма"

ВПВ	Бесплатно	<p>2 статьи</p> <p>Здоровое и правильное питание - залог</p>
-----	-----------	--

		успешности в жизни. Детокс-перезагрузка организма.
<b>LeadMagnet</b>	Бесплатно	Серия 3 видео :  - Почему в основе жизни лежит здоровое питание  -Как приучить себя к здоровому питанию  -Знакомство с доктором-нутрициологом
<b>Tripwire</b>		Вебинар "Здоровое питание"
<b>Frontend 1</b>		Консультация доктора-нутрициолога
<b>Upsell</b>		Дистанционная программа здорового питания и недельный курс детокс-терапии в центре Сочи
<b>BackEnd</b>		Подписка на дистанционную программа здорового питания при постоянном контроле и поддержке со стороны доктора+ скидка на заказ продуктов из эко-магазина
<b>Downsell</b>		Серия вебинаров или записей программы ( на самостоятельное изучение)

## Продукт “Партнер”

<b>ВПВ</b>	<b>Бесплатно</b>	<b>Видео</b>  Коучинг для тренеров.  Видео-презентация условий и всех возможностей площадки для проведения тренингов
<b>LeadMagnet</b>	<b>Бесплатно</b>	<b>Серия видео для коучей</b>  Презентация сертифицированной программы обучения
<b>Tripwire</b>		<b>Вебинар о коучинге и программе подготовки профессиональных коучей</b>
<b>Frontend 1</b>		<b>Консультация от собственника</b>  Продукт как “стать коучем”  “Как упаковать свой продукт”
<b>Upsell</b>		<b>Отдельный модуль программы подготовки профессиональных коучей на выбор.</b>
<b>BackEnd</b>		<b>Долгосрочный договор на проведение воркшопов, лекций и мастер-классов</b>  “Продюсирование”
<b>Downsell</b>		<b>сертифицированный курс “Программа подготовки</b>



		<b>профессиональных коучей" включает 8 модуль-сессий</b>
--	--	--