



САМ СЕБЕ ПРОИЗВОДИТЕЛЬ • PRO 5 ПОТОК












ПРОГРАММА ПРАКТИЧЕСКОГО ОНЛАЙН-КУРСА *





*— автор оставляет за собой право вносить изменения в программу в связи с появлением актуальных экономических проблем и прочих изменений на рынке

МОДУЛЬ 1

САМ СЕБЕ МЫЛОВАР







-  1. Вводный прямой эфир «Поехали»
-  2. Лекция. Теория мыловарения
-  3. Лекция. ТОП-5 ошибок мыловара на старте
-  4. Практическое занятие. Хозяйственное мыло «ХОЗКОКОС». Холодный способ
-  5. Практическое занятие. Мыло «Молочное» для чувствительной кожи
-  6. Практическое занятие. Мыло «Детское» на отваре трав.
-  7. Практическое занятие. Мыло марсельское «Французская лаванда».
-  8. Мастер-класс. Хозяйственное мыло на большие объемы. Полугорячий способ
-  9. Лекция. Мыльный калькулятор в помощь производителю

РЕЗУЛЬТАТ МОДУЛЯ

-  отработаете навыки мыловарения в ячеистых формах от 6 шт. двумя способами
-  переймете опыт мыловарения на большие объёмы от 1,2 кг у практиков на продажу
-  Научитесь рассчитывать сырье для закупа на большие объемы, для ярмарок
-  отдадите на тестинг свой первый продукт и получите первые восторженные отзывы

МОДУЛЬ 2

ЧИСТОТА БЕЗ ВРЕДА: ВАННАЯ

-  1. Лекция. Спреи SSP-PRO: особенности спроса, изготовления и применения
-  2. Практическое занятие. Универсальный экологичный спрей для ванны, кухни и туалета «Шик, блеск, чистота!»
-  3. Практическое занятие . Экологичный чистящий спрей для акрила «Мадам Ванна»
-  4. Практическое занятие . Экологичный универсальный чистящий спрей “На подхвате” с антисептическим эффектом
-  5. Практическое занятие . Экологичный спрей для чистки стекол и зеркал "Блеск рубина"
-  6. Мастер-класс «Особенности изготовления спреев от 5 л»

РЕЗУЛЬТАТ МОДУЛЯ

- ✓ отработаете навыки изготовления 5 чистящих спреев для экологичной и эффективной уборки от 20 шт.
- ✓ Научитесь рассчитывать сырье для закупа на большие объемы, для ярмарок
- ✓ отдадите на тестинг 3 спрея и снова получите восторженные отзывы для стимуляции первых продаж.

МОДУЛЬ 3

ЧИСТОТА БЕЗ ВРЕДА: КУХНЯ



1. Лекция. Средства для кухни курса "SSP-PRO": особенности технологии и составов



2. Практическое задание. Экологичный чистящий спрей для плит и духовок «ЭКОХИТ».



3. Практическое задание. Экологичный концентрированный гель для мытья посуды «Бережный»



4. Практическое задание. Пенка универсальная для мытья рук, овощей и фруктов «Нежность»



5. Практическое задание. Экологичный чистящий порошок для поверхностей универсальный «ЭКОЛЮКС»



6. Мастер-класс: «Особенности изготовления гелевых рецептур на примере геля для посуды "Бережный" от 5 л»

РЕЗУЛЬТАТ МОДУЛЯ

- ✔ отработаете навыки изготовления гелеобразных средств для экологичного и эффективного мытья посуды руками и в ПММ от 20 шт.
- ✔ Научитесь рассчитывать сырье для закупа на большие объемы
- ✔ отдадите на тестинг гель для ручного мытья посуды и получите новые восторженные отзывы.

МОДУЛЬ 4

БОЛЬШАЯ ЭКО-СТИРКА



1. Практическое занятие. Экологичный порошок для стирки белого белья «Снежок»



2. Практическое занятие. Экологичный гель для стирки цветного белья «Color»



3. Практическое занятие. Отбеливатель универсальный Гипоаллергенный



4. Практическое занятие. Порошок для маленьких “Мыльный”

РЕЗУЛЬТАТ МОДУЛЯ

- ✓ отработаете навыки изготовления 4 средств для экологичной и эффективной стирки от 20 ед.
- ✓ Научитесь рассчитывать сырье для закупа на большие объемы
- ✓ Таким образом, уже за первый месяц обучения научитесь создавать целую продуктовую линейку для своего бренда

МОДУЛЬ 5

СЫРЬЕ И СОСТАВЫ РЕЦЕПТУР



1. Лекция. Что такое ЭКОПРОДУКТ?



2. Лекция. Составы рецептур: химия ингредиентов.
Часть 1



3. Лекция. Составы рецептур: химия ингредиентов.
Часть 2



4. Лекция. Закупка сырья, хранение, поставщики

РЕЗУЛЬТАТ МОДУЛЯ

- ✓ поймете смыслы, заложенные в понятие «экопродукт» и научитесь доносить их ценность покупателям.
- ✓ поймете за что отвечает каждый ингредиент в ваших продуктах, его смысл, взаимозаменяемость, экологичность
- ✓ узнаете как хранить, как и где покупать ингредиенты для больших объемов.

МОДУЛЬ 6

ПРАВОВЫЕ ОТНОШЕНИЯ С

ГОСУДАРСТВОМ И ДОКУМЕНТАЦИЯ



1. Лекция. Работа на себя: юридические отношения с государством



2. Лекция. Разрешительная документация на продукцию и снижение рисков штрафов



3. Лекция. Оформление и упаковка продукции. Современные тренды, требования законодательства и опыт выпускников-производителей



4. Прямой эфир. Групповая психологическая терапия №1 «Тайм-менеджмент. Время, планирование



5. Прямой эфир. Где взять деньги на стартап? Помощь государства предпринимателям. Опыт выпускников курса



6. Прямой эфир. Помощь от государства с приглашенными выпускниками

РЕЗУЛЬТАТ МОДУЛЯ

- ✓ поймёте как грамотнее и выгоднее оформиться: ИП или самозанятым.
- ✓ узнаете какие документы нужно оформить, чтобы продавать легально и начнете их оформлять
- ✓ усвоите как правильно оформлять этикетки по закону, чтобы снизить риски штрафов. Научитесь их оформлять самостоятельно (даже дизайну)
- ✓ узнаете как подать на гранты, соц.контракт с вашими продуктами и получить гос.поддержку от 350 000 р.

МОДУЛЬ 7

ПОКУПАТЕЛЬ: КТО ОН И ГДЕ ЕГО ИСКАТЬ?



1. Лекция. Как быстро запустить продажи и начать зарабатывать?



2. Лекция. Торговые площадки. С чего начать? Обзор, сравнение, совмещение и опыт предпринимателей



3. Лекция. Оффлайн площадки для продаж: ярмарки и выставки. Практические советы для выхода



4. Лекция. Покупатель ЭКОпродукции: кто он?



5. Прямой эфир. Групповая психологическая терапия №2 «Самооценка, синдром самозванца»

РЕЗУЛЬТАТ МОДУЛЯ

- ✓ поймёте кто такой ваш покупатель экопродуктов и на что он готов тратить свои деньги
- ✓ избавьтесь от страха продавать, поймёте почему тяжело назвать цену своему продукту и что с этим делать
- ✓ поймёте как связать сразу несколько торговых площадок для старта продаж
- ✓ узнаете как подготовиться к ярмарке или выставке, общаться с покупателями и сделать свои первые продажи прямо на курсе

МОДУЛЬ 8

ОНЛАЙН ПРОДАЖИ: УПАКОВКА СОЦ. СЕТЕЙ ДЛЯ РЕГУЛЯРНЫХ ПРОДАЖ



1. Лекция. Регулярные продажи в социальных сетях: как и где продвигаться в современных реалиях?



2. Лекция. Изучение целевой аудитории и конкурентов. Практическое применение для повышения продаж



3. Лекция. Продающая упаковка товарно-коммерческого профиля: ник, аватар, шапка профиля. Виды контента



4. Лекция. Посты: закрепленные и регулярные. Формулы продающих постов и где брать идеи?



5. Лекция. Сториз – важнейший инструмент продаж. Шаблоны, формулы и лайфхаки продающих сториз. Хайлайтсы. Приложение-помощник для сториз








6. Лекция. Прогрев аудитории как стратегия для кратного увеличения продаж. Примеры и шаблоны прогревов для продажи продуктов курса









7. Лекция. Продажи в переписке: что и как писать клиентам, чтобы покупали?



8. Лекция. Видео-контент - как инструмент продаж. Виды и особенности рилз







-  9. Лекция. Оформление визуала профиля своими руками. Навыки работы в графических редакторах
-  10. Лекция. Canva: оформляем этикетки красиво. Логотип
-  11. Лекция. Бесплатный метод продвижения аккаунта. Хэштеги
-  12. Лекция. Доставка онлайн заказов по РФ и зарубеж
-  13. Лекция. Интернет-магазин без вложений


РЕЗУЛЬТАТ МОДУЛЯ


-  узнаете как правильно упаковать свой профиль для регулярных продаж
-  поймёте как писать посты, снимать сториз и рилз, чтобы они приносили деньги
-  узнаете где брать темы, цепляющие подписчиков.
-  научитесь писать продающие посты, создавать прогревы со смыслами, после которых подписчики будут хотеть покупать снова и снова
-  отстроитесь от прочих коммерческих аккаунтов смыслами, ценностями и доверием подписчиков, а не просто «красивыми фоточками»
-  поймёте как продавать в переписке и как доставить онлайн заказ в любую точку мира

МОДУЛЬ 9

МАСШТАБИРОВАНИЕ, ЭКОНОМИКА ПРОИЗВОДСТВА И ТАЙММЕНДЖМЕНТ

-  1. Лекция. Внутренний аудит и планирование бизнеса
-  2. Лекция. Планирование - как основа успеха
-  3. Лекция. Бестселлеры или что первым вывести на рынок?
-  4. Лекция. Расчет себестоимости продукции. Точка безубыточности, точка окупаемости. Финансовая грамотность: как распределить бюджет на производство?
-  5. Лекция. Ресурсы и мощности производства. Оборудование и посуда для больших объемов производства
-  6. Лекция. От кухни до производственного помещения: плюсы и минусы аренды площади. Требования к помещению

 7. Лекция. Делегирование задач. Переход от производства к управлению. Найм труда и снижение рисков

 8. Лекция. Масштабирование. Как не упускать клиентов. Структура и техники продаж. Превращаем первых клиентов в лояльных

РЕЗУЛЬТАТ МОДУЛЯ

- ✓ поймёте как распределить свое время и совместить свое дело с семьей, бытом и не забыть о себе**
- ✓ узнаете с каких продуктов выгоднее начинать продавать**
- ✓ узнаете об основных техниках продаж офлайн и научитесь их применять для реальных покупателей по готовым схемам**
- ✓ научитесь экономическим расчётам: как считать себестоимость, маржинальность продукции и как распределять бюджет**
- ✓ узнаете что нужно для масштабирования и выхода на новый уровень**
- ✓ начнете вести свою базу клиентов по примеру выпускников**
- ✓ поймете с чего начать найм сотрудников и где искать первых помощников**

МОДУЛЬ 10

ПЯТЬ ШАГОВ ДЛЯ ЗАПУСКА ПРОДАЖ НА WILDBERRIES



1. Лекция. Маркетплейсы - как площадка продаж производителя. Сравнение, плюсы и минусы МП для стартапа селлеров. Расходы. Почему WB?



2. Лекция. Что нужно знать, чтобы начать работу на Wildberries? Система работы МП. Выбор тары. Бренд, визуал карточки товара, инфографика



3. Лекция. SEO-оптимизация и анализ конкурентов. Семантика»



4. Лекция. Продвижение товара на WB. Как не ошибиться и не слить бюджет на рекламу?



5. Лекция. Особенности старта продаж на WB. Доставка на склады, ШК, выбор упаковки. Повышение оборачиваемости и снижение рисков возвратов

РЕЗУЛЬТАТ МОДУЛЯ

- ✓ изучите особенности для селлеров самых популярных маркетплейсов: OZON, Wildberries, ЯндексМаркет, KazanExpress
- ✓ узнаете как зайти на Wildberries с товаром собственного производства под своим брендом без денежных потерь
- ✓ поймёте как начать продавать самостоятельно, не сливая деньги на менеджеров
- ✓ переймете опыт селлеров, работающих на всех маркетплейсах с вашим продуктом*

- обучает продажам на маркетплейсах Гелназ Камалдинова - выпускник 1 потока курса, производитель под ТМ «САФЭКОШЭП» с опытом работы на WB более 4 лет (продукцию можно посмотреть [здесь](#))