

**Сайт «» - помощь в достижении поставленных перед собой задач.  
1 этап. Позиционирование сайта.**

**Москва, 2019**

## **ОГЛАВЛЕНИЕ**

Резюме проекта3

1. Анализ big idea message проекта3

1.1. Примеры целей7

1.2. Частотность основных целей10

1.3. Правила постановки целей12

2. Определение целевой аудитории и аватаров (клиентов) на основании big idea message13

2.1. Типология MBTI13

2.1.1. Типаж ENTJ14

2.1.2. Типаж ESTJ14

2.1.3. Типаж ENFJ14

2.1.4. Типаж ESFJ15

3. Определение прямых и косвенных конкурентов29

4. Анализ конкурентов, в том числе на иностранных рынках, их плюсы и минусы, возможные схожие функции, цели, миссии, видение30

5. Позиционирование на рынке40

6. Определение лучшей стратегии продвижения, вывода на рынок / рекламы Сайта42

## Резюме проекта

Проект реализуется для людей, которые понимают, что им недостаточно собственной мотивации и желания для достижения поставленных ими перед собой целей. Причин этого может быть множество: страх, стыд, «пиление» со стороны других людей, жесткая критика, потеря надежды, отсутствие поддержки, отсутствие признания прогресса, лень, прокрастинация, бюрократия и пр. Однако люди понимают необходимость достижения цели для собственного развития, преобразования и изменения, но найти в себе сил для этого самостоятельно не могут, не хотят или откладывают. Люди ждут. Люди находят множество объяснений, почему они этого не делают: нет времени, нет сил, «вот если б у меня был...», я этого не смогу, то есть люди ждут, что что-то чудесным образом произойдет, у них что-то появится и вот тогда у

них в жизни что-то поменяется, они кем-то станут и вот уже после всего этого они начнут что-то делать. Т.е. люди мыслят концепцией have – be – do, а именно, сначала у меня что-то появится, потом что-то в жизни поменяется и вот потом я тогда начну делать (например, сначала у меня появятся таблетки для похудения, я похудею и потом займусь спортом чтобы быть в форме и поправить здоровье или вот сейчас я получу хорошую работу, стану самостоятельным и наконец-то появится время заняться сомообразованием, а сейчас у меня просто времени на это нет – я же тужусь и пр.)

Основной идеей проекта является изменить данное представление людей на обратное – do – be – have. То есть сначала необходимо сделать что-то самому, потом ты сам изменишься, и только потом из этого что-то получится.

Сайт нацелен на то, чтобы люди начинали действовать, а сайт создавал условия, при которых отказаться от начатого будет крайне сложно. Таким образом, начиная с того, что люди будут достигать поставленных целей, начнет меняться их жизнь и люди будут получать то, ради чего эти цели и были поставлены. То есть никто не худеет, чтобы быть худым, люди худеют, чтобы нравиться другим людям, чтобы лучше социализироваться, чтобы поправить здоровье и использование сайта будет первым шагом к этому.

### 1. Анализ big idea message проекта

Исходный текст	Комментарий
Проект реализуется для людей, которые понимают, что им недостаточно собственной мотивации и желания для достижения поставленных ими перед собой целей.	<p>Прежде всего нужно отметить, что проект предназначен для людей целеустремленных, то есть уже ставящих перед собой хоть какие-то цели. Иногда для этого используется определение «человек с обязательствами», где под словом «обязательство» образно понимается цель, «написанная на внутренней стороне лба».</p> <p>Это важно для позиционирования всего проекта: если у человека есть цель по жизни, то проект для него, нет цели – разговаривать не о чем.</p>
Проект реализуется для людей, которые понимают, что им недостаточно собственной мотивации и желания для достижения	Если человек избегает что-то менять в своей жизни, то причин тут не так уж и много: Первое: он не знает, что

Исходный текст	Комментарий
<p>поставленных ими перед собой целей. Причин этого может быть множество: страх, стыд, «пиление» со стороны других людей, жесткая критика, потеря надежды, отсутствие поддержки, отсутствие признания прогресса, лень, прокрастинация, бюрократия и пр. Однако люди понимают необходимость достижения цели для собственного развития, преобразования и изменения, но найти в себе сил для этого самостоятельно не могут, не хотят или откладывают.</p>	<p>делать, и разрабатываемый сайт ему здесь может оказать помощь.</p> <p>А вот вторая проблема куда более сложная и называется «Избегание». То есть человек избегает чего-то менять в своей жизни по целому ряду причин, указанных в описании. Поэтому именно с этим и надо работать.</p> <p>Возможные посылы для пользователя:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Чего ты ждешь?</li> <li>- Чего тебе наконец-то нужно, чтобы начать изменяться, сдвигаться?</li> <li>- Чего ты избегаешь?</li> <li>- Тупишь? Поздравляем, ты – царь баранов!</li> </ul> <p>И т.п.</p> <p>Часто, чем грубее и прямолинейней оформлены позывы, тем они лучше работают. Но именно тут и лежит основная проблема мотивации: начать хоть что-то делать, чтобы изменить себя.</p> <p>Действительно, основной проблемой на пути изменений является внутренняя неуверенность пользователя (в дальнейшем – аватара), обусловленная часто неосознаваемым чувством, что для начала изменений в своей жизни ему что-то недостает на текущий момент времени:</p> <p>Финансовых ресурсов – вот устроюсь на новую работу или заработаю 100 000 денег, тогда и начну...</p> <p>Свободного времени – вот сдам заказчику этот такой важный для меня проект, тогда и начну...</p> <p>Просто хорошего настроения и решимости – вот наступит</p>

Исходный текст	Комментарий
	<p>понедельник, тогда и начну...</p> <p>Как следствие, необходимо аватару показать, что источником изменений в своей жизни является лично он сам, а не какие-то недостающие ресурсы.</p>
<p>Люди ждут. Люди находят множество объяснений, почему они этого не делают: нет времени, нет сил, «вот если б у меня был...», я этого не смогу, т.е. люди ждут, что что-то чудесным образом произойдет, у них что-то появится и вот тогда у них в жизни что-то поменяется, они кем-то станут и вот уже после всего этого они начнут что-то делать. Т.е. люди мыслят концепцией have – be – do, а именно, сначала у меня что-то появится, потом что-то в жизни поменяется и вот потом я тогда начну делать (например, сначала у меня появятся таблетки для похудения, я похудею и потом займусь спортом чтобы быть в форме и поправить здоровье или вот сейчас я получу хорошую работу, стану самостоятельным и наконец-то появится время заняться самообразованием, а сейчас у меня просто времени на это нет – я же тужусь и пр.)</p> <p>Основной идеей проекта является изменить данное представление людей на обратное – do – be – have. Т.е. сначала необходимо сделать что-то самому, потом ты сам изменишься, и только потом из этого что-то получится.</p>	<p>Это нужно обязательно объяснить на сайте. Человек ждет из-за непонимания того, как происходят перемены. Нужна хорошая мотивационная статья, может быть серия вопросов – ответов, инфографика, которая показывает, как это работает.</p> <p>Ниже приведен пример этого</p>

Исходный текст	Комментарий
----------------	-------------

## ~~Иметь — делать — быть~~

**Искаженная формула по которой люди часто живут:**

Когда я буду **иметь** – хорошую работу, хорошего мужа, достаточно денег... (добавить своё), тогда я смогу **делать** шаги к желаемым целям и тогда я смогу **быть** счастливой.

## **Быть – делать - иметь**

**Быть** – осознавать себя и все свои качества, как максимально укомплектованный «боекомплект», пригодный для полной и счастливой жизни, прямо сейчас, без всяких доработок. Позволять себе чувствовать то, что хочется, принимать себя со всеми своими хорошими и плохими эмоциями.

**Делать** - совершать шаги в сторону желаемого результата.

**Иметь** – получать удовольствие от того, что получается, при максимуме приложенных усилий.

Исходный текст	Комментарий
Сайт нацелен на то, чтобы люди начинали действовать, а сайт создавал условия, при которых отказаться от начатого будет крайне сложно. Таким образом, начиная с того, что люди будут достигать	Итак, сайт должен побуждать аватара начать действовать, причем начать действовать немедленно, не «откладывая до понедельника и Нового Года».

<p>поставленных целей, начнет меняться их жизнь и люди будут получать то, ради чего эти цели и были поставлены. То есть никто не худеет, чтобы быть худым, люди худеют, чтобы нравиться другим людям, чтобы лучше социализироваться, чтобы поправить здоровье и использование сайта будет первым шагом к этому.</p> <p>На основании данной основной идеи проекта появились следующие слоганы:</p> <ol style="list-style-type: none"><li>1. «Не жди. Тебя ждет...»</li><li>2. «Не жди. Действуй!»</li><li>3. «do. be. have.»</li><li>4. «Создавая себя»</li><li>5. «Начни. Создай себя...»</li><li>6. Пр.</li></ol>	<p>С этой целью ему может быть предложено поработать с целеполаганием немедленно, заполнив соответствующие разделы сайта в своем личном кабинете.</p>
--	---

### 1.1. Примеры целей

Сама задача может выглядеть достаточно сложно, когда аватар сам не всегда четко понимает, что он конкретно хочет. Как вариант, ему может быть предложен перечень целей, которые он может выбрать самостоятельно из предложенного списка (можно предположить, что потребности у большинства современных людей в целом поддаются какой-то условной систематизации).

#### Личные цели:

- Найти свое дело жизни;
- Стать признанным экспертом в своем деле;
- Бросить пить и курить;
- Завести множество друзей и знакомых по всему миру;
- Научиться свободно говорить на 3 языках, кроме родного;
- Стать вегетарианцем;
- Найти 1000 последователей своего дела/блога;
- Просыпаться каждый день в 5 утра;
- Читать по книге в неделю;
- объездить весь мир.

#### Семейные цели:

- Завести семью;
- Сделать счастливым супругу/супруга;
- Родить детей;
- Воспитать детей достойными членами общества;
- Дать образование детям;
- Сыграть свадьбу детей;
- Отпраздновать собственную серебряную свадьбу;
- Понячить внуков;
- Отпраздновать золотую свадьбу;
- Собираться на праздники всей семьей.

**Финансовые цели:**

- Жить без долгов и кредитов;
- Организовать пассивные источники дохода;
- Получать ежемесячно совокупный стабильный высокий доход;
- Каждый год увеличивать накопления в 1,5-2 раза;
- Собственная недвижимость на берегу моря;
- Построить дом мечты;
- Дача в лесу;
- Автомобиль у каждого члена семьи;
- Оставить солидное наследство своим детям;
- Регулярно помогать нуждающимся.

**Спортивные цели:**

- Обрести спортивную форму;
- Пробежать марафон;
- Сесть на шпагат;
- Заняться дайвингом;
- Научиться серфингу;
- Прыгнуть с парашютом;
- Постигнуть боевое искусство;
- Научиться верховой езде;
- Научиться играть в гольф;
- Заняться йогой.

**Духовные цели:**

- Познать искусство медитации;
- Прочитать 100 лучших книг мировой литературы;
- Прочитать 100 книг по личному развитию;
- Регулярно заниматься благотворительностью и волонтерством;
- Достигнуть душевной гармонии и мудрости;
- Укрепить свою волю;
- Научиться радоваться каждому дню;
- Каждый день испытывать и выражать благодарность;
- Научиться достигать поставленные цели;
- Заняться благотворительностью;

**Творческие цели:**

- Научиться играть на гитаре;
- Научиться рисовать;
- Написать книгу;
- Каждый день делать записи в блоге;
- Оформить интерьер квартиры по своему вкусу;
- Сделать своими руками полезную вещь;
- Сделать свой сайт;
- Научиться публичному ораторству и не испытывать страха сцены;
- Научиться танцу и танцевать на вечеринках;
- Научиться вкусно готовить.

**Путешествия цели:**

- объездить города Италии;
- Отдохнуть в Испании;
- Отправиться в Коста-Рику;



- Побывать в Антарктиде;
- Провести месяц в Тайге;
- Прожить 3 месяца в Америке;
- Отправиться в автомобильное путешествие по Европе;
- Уехать на зимовку в Таиланд;
- Отправиться в йога-тур в Индию;
- Отправиться в кругосветное путешествие на круизном лайнере;

#### **Приключения цели:**

- Поиграть в казино в Лас-Вегасе;
- Полетать на воздушном шаре;
- Прокатиться на вертолете;
- Исследовать океан на подводной лодке;
- Отправиться в поход на байдарках;
- Провести месяц в палаточном лагере дикарем;
- Поплывать с дельфинами;
- Посетить средневековые замки по всему миру;
- Съесть грибов у шаманов в Мексике;
- Отправиться на неделю на фестиваль трансмузыки в лесу;

#### **Другие цели:**

- Отправить своих родителей на отдых за границу;
- Познакомиться лично с известным человеком, которым восхищаешься;
- Проживать каждый день, как последний;
- Организовать позитивный флешмоб в центре Москвы;
- Получить второе или третье высшее образование;
- Простить обиду всем;
- Побывать на святой земле;
- Знакомиться с новыми людьми каждую неделю;
- Провести месяц без интернета;
- Обрести космическое сознание.
- Найти наставника;
- Изменить к лучшему чужую жизнь;
- Увидеть северное сияние;
- Вырастить дерево;
- Подняться на вершину горы;
- Преодолеть свой главный страх;
- Завести новые полезные привычки;
- Покататься на американских горках;
- Принять участие на костюмированном маскараде в другой стране;
- Стать наставником для кого-то.

Данный перечень, конечно, нельзя рассматривать как исчерпывающий или даже рекомендуемый к реализации, так как приоритет жизненных целей может существенно меняться от социальной группы, возраста, пола, семейного положения, уровня морали и нравственности и других параметров аватара. Более подробно с приведением статистики запросов в Яндексe этот перечень будет рассмотрен в следующем разделе.

## 1.2. Частотность основных целей

Ниже представлены основные цели (из вышеприведенного списка) с дополнением некоторых других целей, которые, по мнению исследователей, достаточно часто упоминаются российскими пользователями интернета.

Запрос	Статистика wordstat.yandex.ru (в месяц)
Похудеть	
Заработать денег	
Бросить курить	
Сделать свой сайт	
Познакомиться с девушкой	
Научиться рисовать	
Бросить пить	
Воспитать детей достойными членами общества	
Сесть на шпагат	
Познакомиться с женщиной	
Научиться танцу и танцевать на вечеринках	
Обрести спортивную форму	
Родить детей	
Написать книгу	
Отдохнуть в Испании	
Организовать пассивные источники дохода	
Заняться йогой	
Вырастить дерево	
Научиться играть на гитаре	
Найти хорошую работу	
Простить обиду всем	
Прыгнуть с парашютом	
Завести множество друзей и знакомых по всему миру	
Заняться благотворительностью	
Поплывать с дельфинами	
Преодолеть свой главный страх	
Стать признанным экспертом в своем деле	
Завести семью	
Получать ежемесячно совокупный стабильный высокий доход	
Укрепить свою волю	
Каждый день делать записи в блоге	
Научиться радоваться каждому дню	
Стать вегетарианцем	
Прожить 3 месяца в Америке	
Научиться свободно говорить на иностранном языке	
Собственная недвижимость на берегу моря	
Найти свое дело жизни	
Пробежать марафон	

Запрос	Статистика wordstat.yandex.ru (в месяц)
Подняться на вершину горы	
Полетать на воздушном шаре	
Дать образование детям	
Увидеть северное сияние	
Получить второе или третье высшее образование	
Стать наставником для кого-то	
Читать по книге в неделю	
Научиться вкусно готовить	
Найти наставника	
Познать искусство медитации	
Прокатиться на вертолете	
Построить дом мечты	
Отправиться на Грушинский фестиваль	
Найти последователей своего дела/блога	
Отправиться в йога-тур в Индию	
Обрести космическое сознание	
Жить без долгов и кредитов	
Сделать счастливым супругу/супруга	
Регулярно заниматься благотворительностью и волонтерством	
Дача в лесу	
Прочитать 100 книг по личному развитию	
Отправиться в поход на байдарках	
Научиться верховой езде	
Объездить весь мир	
Научиться просыпаться каждый день	
Отправиться в кругосветное путешествие на круизном лайнере	
Научиться серфингу	
Побывать в Антарктиде	
Оформить интерьер квартиры по своему вкусу	
Постигнуть боевое искусство	
Автомобиль у каждого члена семьи	
Каждый год увеличивать накопления в 1,5-2 раза	
Организовать позитивный флешмоб в центре Москвы	
Научиться публичному ораторству и не испытывать страха сцены	
Собираться на праздники всей семьей	
Научиться играть в гольф	
Заняться дайвингом	
Проживать каждый день, как последний	
Сыграть свадьбу детей	
Достигнуть душевной гармонии и мудрости	
Сделать своими руками полезную вещь	
Провести месяц в Тайге	
Покататься на американских горках	

Запрос	Статистика wordstat.yandex.ru (в месяц)
Оставить солидное наследство своим детям	
Завести новые полезные привычки	
Принять участие на костюмированном маскараде в другой стране	
Каждый день испытывать и выражать благодарность	
Провести месяц в палаточном лагере дикарем	
Уехать на зимовку в Таиланд	
Побывать на святой земле	
Прочитать 100 лучших книг мировой литературы	
Регулярно помогать нуждающимся	
Отправиться в автомобильное путешествие по Европе	
Исследовать океан на подводной лодке	
Научиться достигать поставленные цели	
Посетить средневековые замки по всему миру	
Поиграть в казино в Лас-Вегасе	
Отправить своих родителей на отдых за границу	
Изменить к лучшему чужую жизнь	
Провести месяц без интернета	
Познакомиться лично с известным человеком, которым восхищаешься	

### 1.3. Правила постановки целей

Согласно пункту 1 в предыдущем разделе: человек должен иметь свою цель, поэтому начинаем с целеполагания. Клиент – лицо, изначально замотивированное на изменение (цель поставлена хоть в каком-то виде), однако:

1. Нет четкого понимания, как достичь цели.
2. Неправильные жизненные установки – нет понимания, что механизм достижения чего-либо не работает через «иметь».

Поэтому, сайт должен решать именно 2 эти задачи: показать путь для решения цели (пример, чтобы бросить курить, очень рекомендуется пойти на курсы Аллена Карра, отлично работает «» Или бросаешь курить сразу, или тебе вернут деньги).

Вторая задача более сложная, необходимо представить идею «Быть – делать – иметь» (или «»делать – быть – иметь») в хорошей инфографической среде, чтобы показать, КАКИМ нужно быть, чтобы чего-то достичь, вместо того, ЧТО НАДО ИМЕТЬ, чтобы... И почему второе не работает.

Это краеугольный камень мотивации.

Отдельно требуется некоторая работа (возможно онлайн или по скайпу) по целеполаганию. Цель должна быть зафиксирована, легка для понимания и измеримая:

- выучить английский язык, чтобы успешно сдать экзамен TOEFL.
- Бросить курить к 1 марта.
- Создать семью (установить отношения со второй половиной) к 1 мая.
- Заработать за текущий год 15 миллионов рублей.

- Похудеть на 5 килограммов за текущий месяц.

Недопустимо:

- Улучшить знание высшей математики.
- Просто похудеть (когда? на сколько?).
- Найти хорошую работу (какую?) и т.п.

## 2. Определение целевой аудитории и аватаров (клиентов) на основании big idea message

### 2.1. Типология MBTI

Согласно типологии личностей Майерс-Бриггс<sup>1</sup> существует 16 классов личностей, как правило, не меняющиеся в течение всей жизни индивидуума. Майерс и Бриггс развили идеи Юнга и в то же время внесли ряд собственных теоретических и практических дополнений.

Прежде всего они выделили не 8, а 16 возможных психологических типов, вынося суждение и восприятие, как отдельную шкалу для измерения.

Идентификатор типов Майерс-Бриггс служит для идентификации следующих природных предпочтений:

- экстраверсия и интроверсия;
- ощущение и интуиция;
- мышление и чувство;
- суждение и восприятие.

Опросник показывает, насколько ясно человек выбирает то или иное предпочтение и служит для определения одного из 16 возможных психологических типов (INFP, ESTJ, ENTP и так далее) и присущих ему характеристик.

		Сенсорный (S)		Интуитивный (N)	
		Мыслительный (T)	Чувствующий (F)	Чувствующий (F)	Мыслительный (T)
Интровертный (I)	Решающий (J)				
	Воспринимающий (P)				
Экстравертный (E)	Воспринимающий (P)				
	Решающий (J)				

Решетка Майерс-Бриггса

**Выводы:** Данная идея справедлива и для рационалов, которые не могут начать из за непонимания конкретной цели для начала действий. Данная идея также справедлива и для иррационалов, которые ждут ресурсов извне. Экстравертам будет важна возможность коммуникаций в группе и система рейтингов, коммуникации с соцсетями.

<sup>1</sup> Подробнее можно ознакомиться здесь <<>>

Интроверты будут менее мотивированы достижению целей в группе, поэтому не являются приоритетной целевой группой проекта. Им обычно достаточно собственной мотивации. Соответственно, выделяются две целевые группы- рациональные экстраверты ( у них концепция do -be-have уже есть, они подбирают ресурсы под цель, они могут не видеть, с чего можно начать уже здесь и сейчас и как составить road map) и иррациональные экстраверты ( у них концепция have -be-do, они меняют цели, исходя из доступных возможностей и ресурсов). Менять психологию людей возможным не представляется, поэтому рекомендую сконцентрироваться на рациональных экстравертах ( ENTJ, ESTJ, ENFJ, ESFJ).

### **2.1.1. Типаж ENTJ**

ENTJ — природжденные организаторы и дальновидные лидеры.

Руководствуются внутренним чутьем и интуицией, точно анализируют условия и ситуацию, с успехом реализуют намеченное.

ENTJ свойственны такие качества, как:

- аналитичность, объективность, комплексность;
- виденье перспектив, принятие смелых вызовов;
- организованность, результативность, ответственность.

ENTJ не терпят пустой траты времени, неэффективности и низкой компетентности.

ENTJ можно узнать в следующих описаниях: аналитичные, лидирующие, компетентные, прогнозирующие, самостоятельные, деятельные, логичные, решительные, теоретичные, планирующие, структурированные, отважные, эффективные, комплексные, системные, эрудированные, планирующие контролирующие, стратеги, дальновидные, стратеги.

### **2.1.2. Типаж ESTJ**

ESTJ — решительные и ответственные организаторы, любят брать все под контроль.

Хорошо видят и анализируют текущую ситуацию, действуют смело, опираясь на здравый смысл.

ESTJ свойственны такие качества, как:

- практичность, прагматичность, традиционность;
- объективность, прямота;
- организованность, структурированность, целеустремленность.

ESTJ не терпят неэффективности и попустительства со стороны других.

ESTJ можно узнать в следующих описаниях: энтузиасты, организаторы, структурированные, достигаторы, логичные, прямые, объективные, аналитичные, систематичные, ясные, уверенные, ответственные, практичные, реалистичные, целеустремленные, волевые, результативные, эффективные, компетентные, четкие, контролирующие, планирующие, трудолюбивые.

### **2.1.3. Типаж ENFJ**

ENFJ — природжденные лидеры и учителя, смело заявляющие о себе.

Ориентированные на других людей, они видят в других все самое лучшее, умеют вдохновлять и поддерживать.

ENFJ свойственны такие качества, как:

- энергичность, теплота, отзывчивость, открытость;
- креативность, любопытство, виденье взаимосвязей;
- надежность, организованность и организаторские способности.

ENFJ заскучают в среде, где отсутствует общение и дружеские отношения.

ENFJ можно узнать в следующих описаниях: теплые, энтузиасты, идеалисты, коммуникаторы, отзывчивые, ориентированные на других людей, лидеры, организаторы, страстные, вдохновляющие, поддерживающие, личностные, креативные, любопытные, помогающие, фасилитаторы, энергичные, дипломатичные, лояльные, планирующие, открытые, надежные, творческие, великодушные, эмпатичные, учителя.

#### 2.1.4. Типаж ESFJ

ESFJ — добрые и внимательные организаторы, заботящиеся о людях.

Энергичные и сострадательные, любят решать практические задачи и действовать на благо других людей.

ESFJ свойственны такие качества, как:

- теплота, отзывчивость, стремление помочь;
- точность, внимательность, реалистичность, практичность;
- надежность, ответственность, добросовестность, организованность.

ESFJ не любят конфликты, хаос и недоброжелательное окружение.

ESFJ можно узнать в следующих описаниях: заботливые, отзывчивые, энергичные, организующие, практичные, гармонизирующие, традиционные, персональные, порядочные, симпатизирующие, решающие, помогающие, уважающие правила, контактные, детальные, теплые, сочувствующие, надежные, ответственные, последовательные, тщательные, приземленные, упорядочивающие, аккуратные, организованные.

## 2.2. Теория ценностей Рокича

Согласно концепции американского психолога польского происхождения Милтона Рокича ценностных установок у каждой отдельной личности не так уж и много, причем все они, одинаковые для всех людей, присутствуют также и у каждого индивидуума, но в разной степени.

Так, Рокич выделяет два типа ценностей:

**Терминальные ценности** - есть убеждения в том, что какая-то конечная цель индивидуального существования (например, счастливая семейная жизнь, мир во всем мире) с личной и общественной точек зрения стоит того, чтобы к ней стремиться;

**Инструментальные ценности** — убеждения в том, что какой-то образ действий (например, честность, рационализм) является с личной и общественной, точек зрения предпочтительным в любых ситуациях.

По сути, разведение терминальных и инструментальных ценностей производит уже достаточно традиционное различие ценностей-целей и ценностей-средств.

Ниже приводится примерный перечень всех известных терминальных и инструментальных ценностей, выделенных по Рокичу для дальнейшего анализа:

<b>Терминальные ценности</b>	<b>Инструментальные ценности</b>

Очевидно, больший интерес для нас играют терминальные ценности, так как служат конечным целям или устремлениям личности – аватара. Ниже мы предлагаем матрицу, где терминальные ценности по Рокичу соотносятся с ранее предложенными нами целями для личностного развития и роста – это дает нам определенный инструмент при подготовке общей концепции сайта, а также тестирования каждого индивидуума.

Важно! Разнесение по терминальным ценностям основных целей является весьма условным и, в общем случае, требует коррекции в зависимости от конкретных условий.



	Активная деятельная жизнь	Жизненная мудрость	Здоровье	Интересная работа	Красота природы и искусства	Любовь	Материально обеспеченная	Наличие хороших и верных друзей	Общественное признание	Познание	Продуктивная жизнь	Развитие	Развлечения	Свобода	Счастливая семейная жизнь	Счастье других	Творчество	Уверенность в себе
Похудеть																		
Заработать денег																		
Бросить курить																		
Сделать свой сайт																		
Познакомиться с девушкой																		
Научиться рисовать																		
Бросить пить																		
Воспитать детей достойными членами общества																		
Сесть на шпагат																		
Познакомиться с мужчиной																		
Научиться танцу и танцевать на																		

	Активная деятельная жизнь	Жизненная мудрость	Здоровье	Интересная работа	Красота природы и искусства	Любовь	Материально обеспеченная	Наличие хороших и верных друзей	Общественное признание	Познание	Продуктивная жизнь	Развитие	Развлечения	Свобода	Счастливая семейная жизнь	Счастье других	Творчество	Уверенность в себе
вечеринках																		
Обрести спортивную форму																		
Родить детей																		
Написать книгу																		
Отдохнуть в Испании																		
Организовать пассивные источники дохода																		
Заняться йогой																		
Вырастить дерево																		
Научиться играть на гитаре																		
Найти хорошую работу																		
Простить обиду всем																		
Прыгнуть с																		

	Активная деятельная жизнь	Жизненная мудрость	Здоровье	Интересная работа	Красота природы и искусства	Любовь	Материально обеспеченная	Наличие хороших и верных друзей	Общественное признание	Познание	Продуктивная жизнь	Развитие	Развлечения	Свобода	Счастливая семейная жизнь	Счастье других	Творчество	Уверенность в себе
парашютом																		
Завести множество друзей и знакомых по всему миру																		
Заняться благотворительностью																		
Поплывать с дельфинами																		
Преодолеть свой главный страх																		
Стать признанным экспертом в своем деле																		
Завести семью																		
Получать ежемесячно совокупный стабильный высокий доход																		
Укрепить свою волю																		

	Активная деятельная жизнь	Жизненная мудрость	Здоровье	Интересная работа	Красота природы и искусства	Любовь	Материально обеспеченная	Наличие хороших и верных друзей	Общественное признание	Познание	Продуктивная жизнь	Развитие	Развлечения	Свобода	Счастливая семейная жизнь	Счастье других	Творчество	Уверенность в себе
Каждый день делать записи в блоге																		
Научиться радоваться каждому дню																		
Стать вегетарианцем																		
Прожить 3 месяца в Америке																		
Научиться свободно говорить на иностранном языке																		
Собственная недвижимость на берегу моря																		
Найти свое дело жизни																		
Пробежать марафон																		
Подняться на вершину горы																		
Полетать на																		

	<b>Активная деятельная жизнь</b>	<b>Жизненная мудрость</b>	<b>Здоровье</b>	<b>Интересная работа</b>	<b>Красота природы и искусства</b>	<b>Любовь</b>	<b>Материально обеспеченная</b>	<b>Наличие хороших и верных друзей</b>	<b>Общественное признание</b>	<b>Познание</b>	<b>Продуктивная жизнь</b>	<b>Развитие</b>	<b>Развлечения</b>	<b>Свобода</b>	<b>Счастливая семейная жизнь</b>	<b>Счастье других</b>	<b>Творчество</b>	<b>Уверенность в себе</b>
воздушном шаре																		
Дать образование детям																		
Увидеть северное сияние																		
Получить второе или третье высшее образование																		
Стать наставником для кого-то																		
Читать по книге в неделю																		
Научиться вкусно готовить																		
Найти наставника																		
Познать искусство медитации																		
Прокатиться на вертолете																		

	Активная деятельная жизнь	Жизненная мудрость	Здоровье	Интересная работа	Красота природы и искусства	Любовь	Материально обеспеченная	Наличие хороших и верных друзей	Общественное признание	Познание	Продуктивная жизнь	Развитие	Развлечения	Свобода	Счастливая семейная жизнь	Счастье других	Творчество	Уверенность в себе
Построить дом мечты																		
Отправиться на Грушинский фестиваль																		
Найти последователей своего дела/блога																		
Отправиться в йога- тур в Индию																		
Обрести космическое сознание																		
Жить без долгов и кредитов																		
Сделать счастливым супругу/супруга																		
Регулярно заниматься благотворительностью и волонтерством																		
Дача в лесу																		
Прочитать 100 книг по																		

	Активная деятельная жизнь	Жизненная мудрость	Здоровье	Интересная работа	Красота природы и искусства	Любовь	Материально обеспеченная	Наличие хороших и верных друзей	Общественное признание	Познание	Продуктивная жизнь	Развитие	Развлечения	Свобода	Счастливая семейная жизнь	Счастье других	Творчество	Уверенность в себе
личному развитию																		
Отправиться в поход на байдарках																		
Научиться верховой езде																		
Объездить весь мир																		
Научиться просыпаться каждый день																		
Отправиться в кругосветное путешествие на круизном лайнере																		
Научиться серфингу																		
Побывать в Антарктиде																		
Оформить интерьер квартиры по своему вкусу																		

	Активная деятельная жизнь	Жизненная мудрость	Здоровье	Интересная работа	Красота природы и искусства	Любовь	Материально обеспеченная	Наличие хороших и верных друзей	Общественное признание	Познание	Продуктивная жизнь	Развитие	Развлечения	Свобода	Счастливая семейная жизнь	Счастье других	Творчество	Уверенность в себе
Постигнуть боевое искусство																		
Автомобиль у каждого члена семьи																		
Каждый год увеличивать накопления в 1,5-2 раза																		
Организовать позитивный флешмоб в центре Москвы																		
Научиться публичному ораторству и не испытывать страха сцены																		
Собираться на праздники всей семьей																		
Научиться играть в гольф																		



	Активная деятельная жизнь	Жизненная мудрость	Здоровье	Интересная работа	Красота природы и искусства	Любовь	Материально обеспеченная	Наличие хороших и верных друзей	Общественное признание	Познание	Продуктивная жизнь	Развитие	Развлечения	Свобода	Счастливая семейная жизнь	Счастье других	Творчество	Уверенность в себе
Заняться дайвингом																		
Проживать каждый день, как последний																		
Сыграть свадьбу детей																		
Достигнуть душевной гармонии и мудрости																		
Сделать своими руками полезную вещь																		
Провести месяц в Тайге																		
Покататься на американских горках																		
Оставить солидное наследство своим детям																		
Завести новые полезные привычки																		

	Активная деятельная жизнь	Жизненная мудрость	Здоровье	Интересная работа	Красота природы и искусства	Любовь	Материально обеспеченная	Наличие хороших и верных друзей	Общественное признание	Познание	Продуктивная жизнь	Развитие	Развлечения	Свобода	Счастливая семейная жизнь	Счастье других	Творчество	Уверенность в себе
Принять участие на костюмированном маскараде в другой стране																		
Каждый день испытывать и выражать благодарность																		
Провести месяц в палаточном лагере дикарем																		
Уехать на зимовку в Таиланд																		
Побывать на святой земле																		
Прочитать 100 лучших книг мировой литературы																		
Регулярно помогать нуждающимся																		

	Активная деятельная жизнь	Жизненная мудрость	Здоровье	Интересная работа	Красота природы и искусства	Любовь	Материально обеспеченная	Наличие хороших и верных друзей	Общественное признание	Познание	Продуктивная жизнь	Развитие	Развлечения	Свобода	Счастливая семейная жизнь	Счастье других	Творчество	Уверенность в себе
Отправиться в автомобильное путешествие по Европе																		
Исследовать океан на подводной лодке																		
Научиться достигать поставленные цели																		
Посетить средневековые замки по всему миру																		
Поиграть в казино в Лас-Вегасе																		
Отправить своих родителей на отдых за границу																		
Изменить к лучшему чужую жизнь																		
Провести месяц без интернета																		

	<b>Активная деятельная жизнь</b>	<b>Жизненная мудрость</b>	<b>Здоровье</b>	<b>Интересная работа</b>	<b>Красота природы и искусства</b>	<b>Любовь</b>	<b>Материально обеспеченная</b>	<b>Наличие хороших и верных друзей</b>	<b>Общественное признание</b>	<b>Познание</b>	<b>Продуктивная жизнь</b>	<b>Развитие</b>	<b>Развлечения</b>	<b>Свобода</b>	<b>Счастливая семейная жизнь</b>	<b>Счастье других</b>	<b>Творчество</b>	<b>Уверенность в себе</b>
Познакомиться лично с известным человеком, которым восхищаешься																		

### 3. Определение прямых и косвенных конкурентов

В точно описанном формате не выявлены. Тем не менее существует огромное количество онлайн-коучингов (по самым различным темам), тренингов и т.п. Их анализ будет представлен в следующем разделе настоящего отчета.

Более того, в России пока отсутствуют статистические данные, которые позволяли бы как-то точно оценить масштабы рынков оказания услуг тренингов (коучинга) по личностному росту. Поэтому имеет смысл обратиться к зарубежному опыту.

#### 3.1. Общий обзор рынка бизнес-тренингов США

В США расходы на корпоративное обучение выросли на 15% в 2013 году (самый высокий темп роста за семь лет) более 70 млрд долларов в США и более \$130 млрд. по всему миру.<sup>2</sup>



Рисунок. Годовая динамика роста трат на бизнес-обучение в США, 2006-2013гг

Основные тренды рынка:<sup>3</sup>

- Расходы на тренинги лидерства остаются очень высокими. Как и в предыдущие годы исследование показывает, что первое направление расходования средств на бизнес-обучение - это лидерство и управление (35%).
- Высокоэффективные компании тратят на обучение больше.
- Рост рынка интернет-обучения.

<sup>2</sup> <https://www.trainingindustry.com/wiki/entries/size-of-training-industry.aspx>

<sup>3</sup> <http://www.forbes.com/sites/joshbersin/2014/02/04/the-recovery-arrives-corporate-training-spend-skyrockets/>

- Онлайн каналы связи, виртуальное обучение и видеокурсы Coursera, Udacity, Udemu и т.п. активно развиваются как средства обучения. Люди по-прежнему нуждаются в оффлайн-занятиях, но сейчас это меньше, чем половина всего времени обучения на данный момент. Среди высокоразвитых компаний, 18% всех учебных теперь поставляется через мобильные устройства.

К наиболее часто используемым технологиям обучения относятся<sup>4</sup>:

- Виртуальный класс (Webcasting/video broadcasting) (78 процентов, по сравнению с 70% в прошлом году).
- Системы управления обучением (LMS) (74% 73%)
- Rapid e-learning tool (49%, по сравнению с 56% в прошлом году).

К непопулярным методам обучения относятся:



- Подкасты на 19% (с 17% в прошлом году)
- Learning content management system (LCMS) - 26% (по сравнению с 22% в прошлом году)
- Онлайн-поддержки исполнения (ЭПС) или системы управления знаниями на 25 процентов (по сравнению с 23% в 2012 г.)

#### **4. Анализ конкурентов, в том числе на иностранных рынках, их плюсы и минусы, возможные схожие функции, цели, миссии, видение**

##### **4.1. Россия**










Как уже говорилось, подобных сайтов не выявлено. Ниже представлены сайты, в той или иной мере близкие по замыслу к исследуемой тематике.













В таблице указывается механизм привлечения основных клиентов, в том случае, если часть клиентов привлекается через сети, то предоставляется информация о процентном соотношении привлечения через конкретные сети.

<b>Тренинг «Предназначение» о целевых установках для индивидуальной личности и целеполагании.</b>					
<a href="http://www....">http://www....</a>					
Direct	Referrals	Search	Social	Mail	Display
Социальные сети, из них:					
 VKontakte					
 Facebook					
<b>Тренинг «Предназначение» о целевых установках для индивидуальной личности и</b>					













<sup>4</sup>







<http://www.trainingmag.com/2013-training-industry-report>











<b>целеполагании. Женский и мужской пакеты, книги и другие продукты.</b>					
<a href="#">http://...</a> - второй сайт					
Direct	Referrals	Search	Social	Mail	Display
Социальные сети, из них:					
 <a href="#">VKontakte</a>					
<b>Тренинг «Предназначение» о целевых установках для индивидуальной личности и целеполагании.</b>					
<a href="#">http://...</a> - третий сайт					
Direct	Referrals	Search	Social	Mail	Display
Социальные сети, из них:					
 <a href="#">VKontakte</a>					
 <a href="#">Facebook</a>					
 <a href="#">Youtube</a>					
 <a href="#">Odnoklassniki.ru</a>					
 <a href="#">WhatsApp We</a>					
<b>Карьерный консультант Москва</b>					
<a href="#">http://...</a>					
Direct	Referrals	Search	Social	Mail	Display
<b>Карьерный консультант (Санкт-Петербург)</b>					
<a href="#">https://www....</a>					
Direct	Referrals	Search	Social	Mail	Display
Социальные сети, из них:					
 <a href="#">VKontakte</a>					
 <a href="#">Facebook</a>					
 <a href="#">LinkedIn</a>					
<b>Тренинг «» - в последнее время часто позиционируется как деструктивный культ.</b>					
<a href="#">https://...</a>					
Direct	Referrals	Search	Social	Mail	Display







Социальные сети, из них:					
 <a href="#">VKontakte</a>					
 <a href="#">Facebook</a>					
 <a href="#">Youtube</a>					
 <a href="#">Instagram</a>					
 <a href="#">WhatsApp Webapp</a>					
<b>Карьерный консультант</b>					
<a href="https://www....">https://www....</a>					
Direct	Referrals	Search	Social	Mail	Display
Социальные сети, из них:					
 <a href="#">VKontakte</a>					
 <a href="#">Facebook</a>					
 <a href="#">Youtube</a>					
 <a href="#">LinkedIn</a>					
 <a href="#">WhatsApp Webapp</a>					
<b>Жизненный и карьерный коучинг</b>					
<a href="http://...">http://...</a>					
Direct	Referrals	Search	Social	Mail	Display
<b>Карьерное консультирование</b>					
<a href="http://...">http://...</a>					
Direct	Referrals	Search	Social	Mail	Display
<b>Тренинг коммуникаций (Новосибирск)</b>					
<a href="http://...">http://...</a>					
Direct	Referrals	Search	Social	Mail	Display
Социальные сети, из них:					
 <a href="#">VKontakte</a>					
 <a href="#">Facebook</a>					



 <a href="https://odnoklassniki.ru">Odnoklassniki.ru</a>					
<b>Карьерный консалтинг</b>					
<a href="https://...">https://...</a>					
Direct	Referrals	Search	Social	Mail	Display
Социальные сети, из них:					
 <a href="https://vk.com">VKontakte</a>					
 <a href="https://facebook.com">Facebook</a>					
 <a href="https://youtube.com">Youtube</a>					
 <a href="https://linkedin.com">Linkedin</a>					
 <a href="https://whatsapp.com">WhatsApp Webapp</a>					
<b>Карьерный консалтинг</b>					
<a href="http://...">http://...</a>					
Direct	Referrals	Search	Social	Mail	Display
Социальные сети, из них:					
 <a href="https://facebook.com">Facebook</a>					
 <a href="https://linkedin.com">Linkedin</a>					
 <a href="https://twitter.com">Twitter</a>					
<b>Карьерный консалтинг (Санкт-Петербург)</b>					
<a href="http://www....">http://www....</a>					
Direct	Referrals	Search	Social	Mail	Display
Социальные сети, из них:					
 <a href="https://linkedin.com">Linkedin</a>					
 <a href="https://facebook.com">Facebook</a>					
 <a href="https://youtube.com">Youtube</a>					
<b>Карьерный коучинг</b>					
<a href="http://www...">http://www...</a>					
Direct	Referrals	Search	Social	Mail	Display
<b>Карьерный коучинг</b>					

<a href="http://...">http://...</a>					
Direct	Referrals	Search	Social	Mail	Display
<b>Карьерный коучинг</b>					
<a href="http://...">http://...</a>					
Direct	Referrals	Search	Social	Mail	Display
<b>Карьерный коучинг</b>					
<a href="https://www....">https://www....</a>					
Direct	Referrals	Search	Social	Mail	Display
Социальные сети, из них:					
 <a href="#">VKontakte</a>					
 <a href="#">Facebook</a>					
 <a href="#">Youtube</a>					
 <a href="#">Instagram</a>					
 <a href="#">My Mail Ru</a>					
<b>Коучинги (карьерный, бизнес, жизненный, командный)</b>					
<a href="http://...">http://...</a>					
Direct	Referrals	Search	Social	Mail	Display
<b>Лайф-коучинг</b>					
<a href="http://www...">http://www...</a>					
Direct	Referrals	Search	Social	Mail	Display
Социальные сети, из них:					
 <a href="#">Facebook</a>					
<b>Лайф-коучинг</b>					
<a href="https://...">https://...</a>					
Direct	Referrals	Search	Social	Mail	Display
<b>Блог о саморазвитии</b>					
<a href="http://...">http://...</a>					

Direct	Referrals	Search	Social	Mail	Display
Социальные сети, из них:					
 <a href="#">VKontakte</a>					
 <a href="#">Youtube</a>					
 <a href="#">Odnoklassniki.ru</a>					
 <a href="#">WhatsApp Webapp</a>					
<b>Лайф-коучинг</b>					
<a href="#">http://www....</a>					
Direct	Referrals	Search	Social	Mail	Display
Социальные сети, из них:					
 <a href="#">VKontakte</a>					
 <a href="#">Facebook</a>					
 <a href="#">Youtube</a>					
 <a href="#">Odnoklassniki.ru</a>					
<b>Персональный коуч (Киев)</b>					
<a href="#">https://...</a>					
Direct	Referrals	Search	Social	Mail	Display
Социальные сети, из них:					
 <a href="#">VKontakte</a>					
 <a href="#">Youtube</a>					
<b>Лайф-коуч</b>					
<a href="#">http://...</a>					
Direct	Referrals	Search	Social	Mail	Display
<b>Московский коучинговый центр</b>					
<a href="#">http://...</a>					
Direct	Referrals	Search	Social	Mail	Display
<b>Личный коучинг</b>					

<a href="https://...">https://...</a>					
Direct	Referrals	Search	Social	Mail	Display
Социальные сети, из них:					
 <a href="#">Youtube</a>					
<b>Личный коучинг</b>					
<a href="http://...">http://...</a>					
Direct	Referrals	Search	Social	Mail	Display
Социальные сети, из них:					
 <a href="#">VKontakte</a>					
<b>Персональный коучинг (достижение целей, самореализация, отношения)</b>					
<a href="http://...">http://...</a>					
Direct	Referrals	Search	Social	Mail	Display
<b>Коучинг</b>					
<a href="https://...">https://...</a>					
Direct	Referrals	Search	Social	Mail	Display
<b>Индивидуальный коучинг (похудение)</b>					
<a href="https://...">https://...</a>					
Direct	Referrals	Search	Social	Mail	Display
Социальные сети, из них:					
 <a href="#">VKontakte</a>					
 <a href="#">Facebook</a>					
 <a href="#">Youtube</a>					
 <a href="#">WhatsApp Webapp</a>					
<b>Имиджмейкер</b>					
<a href="https://www....">https://www....</a>					
Direct	Referrals	Search	Social	Mail	Display

## 4.2. Зарубежные страны

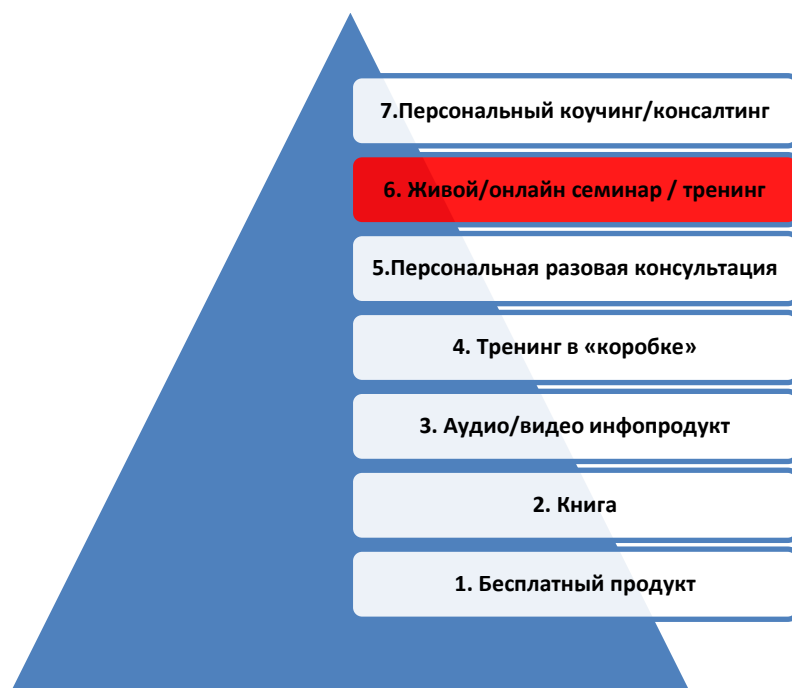
### Определение и общий обзор основных конкурентов (ТОП 10)

С целью определения и описания наиболее популярных бизнес-моделей тренингов выделим сначала ТОП компаний по их продаже.

ТОП 10 наиболее известных, по данным Google и Facebook, бизнес-тренеров Америки:

- Брайан Трейси (Brian Tracy)
- Робин Шарма (Robin Sharma)
- Крис Виденер (Chris Widener)
- Ренди Гейдж (Randy Gage)
- Джон Максвелл (John Maxwell)
- Джон Спенсер Эллис (John Spenser Ellis)
- Джим Рон (Jim Rohn)
- Роберт Кийосаки (Robert Kiyosaki)
- Джек Канфилд (Jack Canfield)
- Адам Маркел (Adam Markel)

По данным книги Мрочковского и Парабеллума "Инфобизнес", в индустрии бизнес-тренингов используется базовая цепочка инфопродуктов:



Нас интересует инфопродукт 5 уровня – бизнес-семинар (онлайн или оффлайн). Логично предположить, что бизнес-модели продажи платных бизнес-тренингов строятся на предложении бесплатных инфопродуктов и инфопродуктов более низкого уровня, а своей целью ставят продажу иных тренингов лектора, или покупку персонального коучинга.

Рассмотрим далее основные платные тренинги и семинары, предлагаемые вышеуказанными бизнес-тренерами:

<b>Бизнес-тренер</b>	<b>Название актуального тренинга</b>
<b>1. Брайан Трейси (Brian Tracy)</b>	<b>Brian Tracy's Speaking Academy (Академия спикеров Брайана Трейси)<sup>5</sup></b>
<b>2. Робин Шарма (Robin Sharma)</b>	<b>Lead Without A Title (Лидерство без названия)<sup>6</sup></b>
<b>3. Крис Виденер (Chris Widener)</b>	<b>Transformational Leadership (Трансформационное лидерство)<sup>7</sup></b>
<b>4. Ренди Гейдж (Randy Gage)</b>	<b>Conquer Doubt, Create Destiny (Победите сомнения, создайте возможности)<sup>8</sup></b>
<b>5. Джон Максвелл (John Maxwell)</b>	<b>5 Levels of Leadership (5 уровней руководства)<sup>9</sup></b>
<b>6. Джон Спенсер Эллис (John Spencer Ellis)</b>	<b>JSE Mastermind (Вдохновение)<sup>10</sup></b>
<b>7. Джим Рон (Jim Rohn)</b>	<b>One-Year Success Plan (Годовой план успеха)<sup>11</sup></b>
<b>8. Роберт Кийосаки (Robert Kiyosaki)</b>	<b>Basic Real Estate Training (Базовый тренинг по недвижимости)<sup>12</sup></b>
<b>9. Джек Канфилд (Jack Canfield)</b>	<b>Train the Trainer (Тренинг для тренеров)<sup>13</sup></b>
<b>10. Адам Маркел (Adam Markel)</b>	<b>Millionaire Mind Intensive (Умна миллион)<sup>14</sup></b>

Рассмотрим далее технические параметры бизнес-тренингов:

<sup>5</sup> [http://www.briantracy.com/speaking/speaking\\_academy.aspx](http://www.briantracy.com/speaking/speaking_academy.aspx)

<sup>6</sup> <http://www.robinsharma.com/speaking>

<sup>7</sup> <http://widenerleadership.com/special/>

<sup>8</sup> <http://www.randygage.com/book-randy-gage/>

<sup>9</sup> <http://www.johnmaxwell.com/events/workshops/the-5-levels-of-leadership>

<sup>10</sup> <http://johnspencerellis.com/jse-mastermind/>

<sup>11</sup> <https://jimrohn.com/1-year-success-plan/jim-rohn-one-year-success-plan-gold-membership.html>

<sup>12</sup> <http://richdadeducation.com/3DayTraining/RealEstate/>

<sup>13</sup> <http://www.canfieldtrainthetrainer.com/>

<sup>14</sup> <http://www.millionairemindintensive.com>

Бизнес-тренер	Название актуального тренинга	Онлайн/оффлайн	Стоимость участия	Длительность	Частота проведения	Число участников
1. <b>Брайан Трейси (Brian Tracy)</b>	<b>Brian Tracy's Speaking Academy (Академия спикеров Брайана Трейси)</b>	оффлайн				
2. <b>Робин Шарма (Robin Sharma)</b>	<b>Lead Without A Title (Лидерство без названия)</b>	оффлайн				
3. <b>Крис Виденер (Chris Widener)</b>	<b>Transformational Leadership (Трансформационное лидерство)</b>	онлайн				
4. <b>Ренди Гейдж (Randy Gage)</b>	<b>Conquer Doubt, Create Destiny (Победите сомнения, создайте возможности)</b>	оффлайн				
5. <b>Джон Максвелл (John Maxwell)</b>	<b>5 Levels of Leadership (5 уровней руководства)</b>	оффлайн				
6. <b>Джон Спенсер Эллис (John Spenser Ellis)</b>	<b>JSE Mastermind (Вдохновение)</b>	оффлайн				
7. <b>Джим Рон (Jim Rohn)</b>	<b>One-Year Success Plan (Годовой план успеха)</b>	онлайн				
8. <b>Роберт Кийосаки (Robert Kiyosaki)</b>	<b>Basic Real Estate Training (Базовый тренинг по недвижимости)</b>	оффлайн				
9. <b>Джек Канфилд (Jack Canfield)</b>	<b>Train the Trainer (Тренинг для тренеров)</b>	оффлайн				
10. <b>Адам Маркел (Adam Markel)</b>	<b>Millionaire Mind Intensive (Умна миллион)</b>	оффлайн				

Как следует из мониторинга параметров бизнес-тренингов, наиболее популярным форматом является 3-дневный оффлайн-тренинг, проходящий от 2 до 4 раз в месяц на территории США с числом слушателей до 100 человек

Предоставим подробное описание бизнес-тренингов:

1. <b>Брайан Трейси (Brian Tracy)</b>	<b>Brian Tracy's Speaking Academy (Академия спикеров Брайана Трейси)</b>
---------------------------------------	--

Академия спикеров Брайана Трейси Четверг, 13 августа 2015 - суббота, 15 августа 2015  
Солана-Бич, Калифорния

Это интенсивный 3-дневный эксклюзивный тренинг для 12 человек в офисе Брайана Трейси в Солана-Бич.

Цель: стать востребованным профессиональным бизнес-тренером.

Практические навыки, даваемые на тренинге:

- Как привлечь внимание аудитории в первые 30 секунд;
- Как создать уникальное предложение для Вашей целевой аудитории;
- 7 действенных способов начать беседу для поддержки спикера аудиторией;
- 5 факторов убеждения и влияния;
- 4 принципа маркетинговой стратегии для эффективного самопозиционирования, выделения из толпы и нахождения собственной ниши;
- Простой и проверенный процесс 7 шагов для продажи услуг;

Комплекс услуг тренинга:

- Специальная предварительная подготовка участника тренинга для получения максимально направленного эффекта;
- Банкет;
- 3 полностью интерактивных дня с лектором в его офисе в Солана-Бич (включая питание);
- Комплект рабочих тетрадей;
- Книги, компакт-диски и DVD-диски – поддержка лекций;
- Рекомендательное видео от лектора в поддержку товаров/услуг слушателя курса;
- Запись и мастеринг видео со слушателем курса для использования в маркетинговых целях;
- Сертификат об окончании;
- 12 последующих вебинаров по написанию, спикерству, продаже и маркетингу услуг заказчика;
- Возможность встретиться с другими профи в бизнесе;
- Эксклюзивные идеи и информацию, основанную на 30-летнем опыте спикера, нигде более не доступных;

Внешняя реклама:

Социальные сети:

- <http://www....>
- <https://www....>

## **5. Позиционирование на рынке**

Трансформационный онлайн тренинг личностного роста – как уже было показано, точный аналог в настоящее время отсутствует.

Вместе с тем рассмотрим основные запросы на тренинговые (коучинговые и прочие) мероприятия, которые чаще других приходят по наиболее ключевым запросам на личные цели, рассмотренные в пункте 1 настоящего отчета по частоте употребления.



Предложения	Примеры
<b>Похудеть</b>	
Чаще всего подобные запросы в Яндексе банятся, то есть при работе с сервисами типа Яндекс.Директ не включаются в раскрутку контекстной рекламы из-за большого количества некачественных услуг	Не приводятся из-за затруднений с возможностью проверить качество сервиса.
<b>Заработать денег</b>	
Многие запросы отсылают или к профессиональным бизнес-тренингам, или к прочим технологиям, нацеленным на «успешность». Некоторые из подобных тренингов в последнее время подвергались в СМИ критике как пример деструктивных культов.	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <a href="https://...">https://...</a></li> <li>• <a href="https://www...">https://www...</a></li> <li>• <a href="http://www...">http://www...</a></li> </ul>
<b>Бросить курить</b>	
<p>Наиболее известной методологией является авторский запатентованный курс Аллена Карра. Официальный сайт в Москве <a href="https://...">https://...</a></p> <p>Вместе с тем, имеются и иные сайты с курсами, которые или являются клонами существующей технологии Аллена Карра, или самостоятельные технологии.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <a href="http://lp.nosmoking.space">lp.nosmoking.space</a></li> <li>• <a href="https://...">https://...</a></li> <li>• <a href="http://...">http://...</a></li> <li>• <a href="https://vk.com/...">https://vk.com/...</a></li> <li>• <a href="https://...">https://...</a></li> </ul>
Сделать свой сайт	
Имеются следующие примеры, некоторые из них бесплатны:	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <a href="https://...">https://...</a></li> <li>• <a href="https://vk.com/...">https://vk.com/...</a></li> <li>• <a href="https://...">https://...</a></li> <li>• <a href="http://...">http://...</a></li> </ul>
Познакомиться с девушкой	
Очень часто используются темы по соблазнению и так называемому пикапу.	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <a href="http://...">http://...</a></li> <li>• <a href="https://...">https://...</a></li> <li>• <a href="https://...">https://...</a></li> </ul>
<b>Научиться рисовать</b>	
Имеются как профессиональные художественные курсы для детей и взрослых, так и курсы с целью научить рисовать как хобби.	<a href="https://...">https://...</a> <a href="https://...">https://...</a> <a href="http://...">http://...</a>
<b>Бросить пить</b>	
Имеется большое количество «тренингов», однако следует понимать, что качественная работа по этому направлению должна быть обеспечена при помощи квалифицированного нарколога.	Примеры не приводятся по этическим соображениям.

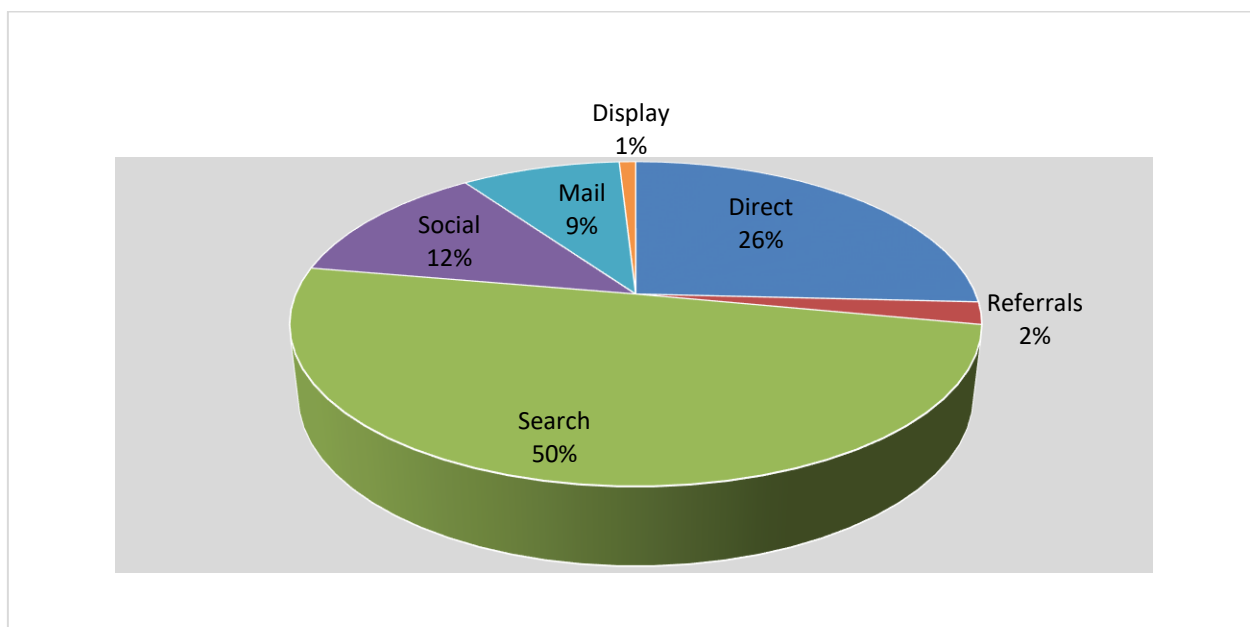
Как следствие, предлагается создание сайта, ориентированного на качественные изменения в жизни людей примерно по следующим тематикам (в порядке убывания интереса со стороны интернет-пользователей):

- Заработать денег (и прочие бизнес-идеи, типа, как открыть свой бизнес и т.п.)
- Бросить курить
- Сделать свой сайт
- Найти вторую половину
- Научиться рисовать
- Правильно воспитать детей
- Научиться танцевать
- Обрести спортивную форму
- Научиться играть на гитаре
- Найти хорошую работу

Из списка умышленно удалены запросы типа «похудеть», «бросить пить», так как оказание помощи по этим темам требует лиц со специальной профессиональной подготовкой, а оценка полезности или хотя бы безвредности ныне существующих курсов по этим тематикам затруднительна.

## **6. Определение лучшей стратегии продвижения, вывода на рынок / рекламы Сайта**

Согласно проведенных исследований аналогичных сайтов, ориентированных на личностный рост, наиболее эффективными способами привлечения клиентов для них являются следующие механизмы продвижения:



Из приведенной диаграммы ясно, что примерно половина клиентов приходит по прямым запросам в поисковых сетях, только четверть пользуется контекстной рекламой Яндекс. Директ и только примерно 12,5 процентов приходит через социальные сети.

Ниже показаны наиболее востребованные социальные сети:

