

СМЕНА 1 • НЕДЕЛЯ 1 • УРОК 6

Карта проекта и выбор трека

Архитектура бренда, всё на одном листе

Сшиваем четыре артефакта Недели 1 в одну пирамиду на 7 уровней. По чек-листам выбираем ведущий трек, А или В.

пирамида 7 уровней

2 чек-листа готовности

Маргарита Квартальнова

ЧТО ПОЛУЧИТЕ ЗА УРОК

Карта проекта **на одном листе.** Ведущий трек выбран.

Сегодня собираем всё, что вы делали последнюю неделю, в один документ. После урока у вас на руках Карта проекта на одном листе и публично зафиксированный трек в чате потока. Это база, с которой идём в Неделю 2.



Пирамида 7 уровней

От ниши до метрик. Сборка из артефактов Недели 1 без остатка, агент проводит по уровням.



Два чек-листа готовности

По 7 пунктов на каждый трек. Не угадываем, а считаем по фактам. Решение принимаем спокойно.



Ведущий трек зафиксирован

Один лист, один публичный пост в чате потока. Дальше Неделя 2 расходится по трекам.

Как адаптировать **этот урок под себя**

 **Уже есть товарный бренд**, подтверждаете Трек А, собираете пирамиду на действующем товаре и планируете развитие линейки

 **Уже есть личный бренд**, подтверждаете Трек В, собираете пирамиду на действующей экспертизе и планируете новые продукты

 **Нет товарного бренда**, проходите чек-лист готовности к Треку А и считаете бюджет на первую партию

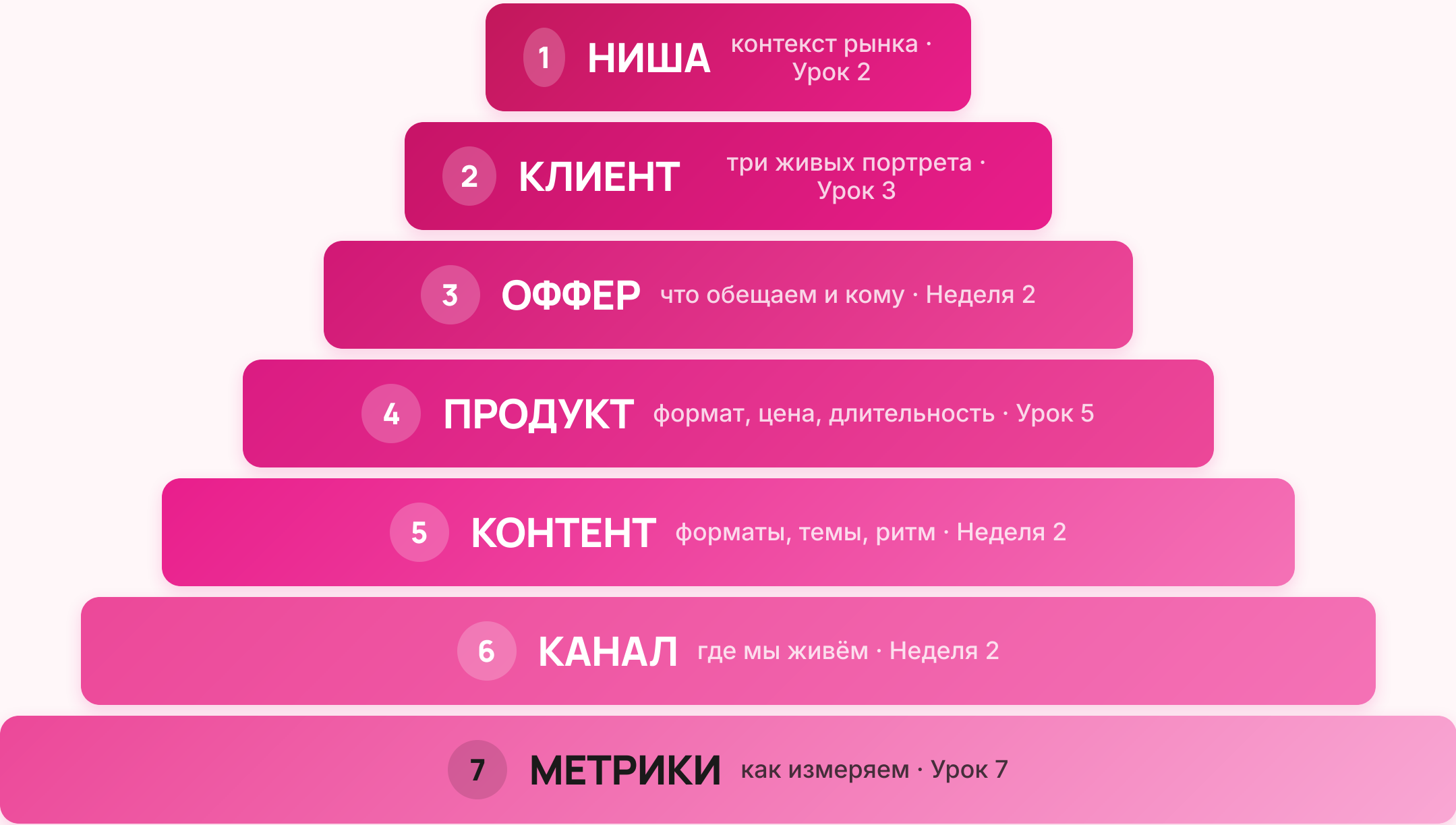
 **Нет личного бренда**, проходите чек-лист готовности к Треку В и собираете план первого контента с нуля

Если какой-то артефакт Недели 1 не дособран

Не страшно. Собираем пирамиду на том, что есть. Пустые уровни сразу покажут, какой документ нужно дособрать. Это и есть план на ближайшие дни, а не пробел.

Пирамида бренда, 7 уровней

Любой работающий бренд строится сверху вниз. Сначала рынок, потом клиент, потом обещание, потом продукт, потом контент и канал. Метрики живут в самом низу. Если кто-то начинает снизу, получается много действий без результата.



СШИВКА АРТЕФАКТОВ

Откуда берётся **каждый уровень**

Хорошая новость, у вас уже почти всё собрано. Каждый из четырёх документов Недели 1 ложится в один или два уровня пирамиды. Пустой уровень это подсказка, какой именно артефакт нужно дособрать.

Уровень пирамиды	Из какого артефакта собирается
1. Ниша	Карта ниши, блоки размер, подниши, тренды
2. Клиент	Три портрета клиента, главный портрет наверх
3. Оффер	Свободная полка из карты ниши плюс главная боль клиента
4. Продукт	Дорожная карта запуска, формат, цена, длительность
5. Контент	Дорожная карта, темы и форматы под клиента
6. Канал	Тренды каналов из карты ниши плюс где живёт клиент
7. Метрики	Метрики дорожной карты, выручка, охват, конверсии

Моя пирамида на РФ

Кейс эксперта по запуску онлайн-школ на русскоязычном рынке. Ничего нового, просто склейка того, что разбирали последние пять уроков.

Уровень	Что у меня
1. Ниша	Продюсирование онлайн-школ в РФ, 158 млрд ₽ оборота. Просел сегмент бизнес-образования, растут ИИ и новые профессии
2. Клиент	Эксперт с регалиями, 35-50 лет, доход средний плюс, есть результаты, нет упаковки. Готов платить 100-500К ₽ за систему
3. Оффер	Запуск школы через ИИ-команду без выгорания, портфельный подход, измеримый результат за 12 недель
4. Продукт	Программа 12 недель, чек 150-300К ₽, плюс закрытая премиум-группа 500К-1М ₽ в перспективе
5. Контент	Кейсы клиентов, разборы ИИ-агентов в наставничестве, тренды рынка продюсеров
6. Канал	Telegram-канал как ядро, Instagram как поддержка
7. Метрики	Выручка по запуску, число клиентов в портфеле, индекс лояльности клиентов, ежемесячный регулярный доход от подписок

Один лист, и я вижу свой проект целиком. Любое решение в течение недели я сверяю с этим листом. Если что-то ему не соответствует, я не делаю.

Та же пирамида, проекция на зарубеж

Методология та же, цифры и каналы меняются. Конструкция пирамиды не меняется. Это важно тем, кто собирает проект сразу под две географии.

Уровень	РФ-кейс	Зарубежная параллель
1. Ниша	Продюсирование онлайн-школ РФ, 158 млрд ₽	Creator economy около \$50 млрд, online education около \$112 млрд
2. Клиент	Эксперт РФ 35-50, доход средний плюс	Эксперты-одиночки годовой оборот \$100K-\$1M, наставники и консультанты
3. Оффер	Запуск через ИИ-команду, 12 недель	Премиум ИИ-запуск бренда для не-американских экспертов
4. Продукт	150-300K ₽ программа	\$2-5K средний уровень, \$25-50K закрытая премиум-группа в перспективе
5. Контент	Кейсы и тренды на русском	LinkedIn для авторов и Substack на английском
6. Канал	Telegram плюс Instagram	LinkedIn плюс Substack плюс YouTube
7. Метрики	Выручка по запуску, портфель, индекс лояльности клиентов	Ежемесячный регулярный доход, рост подписной базы, удержание в сообществе

Полноценный урок про перенос ниши на зарубеж будет в Смене 2. Здесь параллельная колонка для ориентира.

Товарная пирамида на РФ

Кейс сывороток для роста ресниц на маркетплейсе плюс Instagram. То же самое, та же сборка, только наполнение из другой реальности.

Уровень	Что у бренда
1. Ниша	Сыворотки для ресниц в РФ, чек 1500-4000 ₺, маркетплейс плюс блог. Премиум-сегмент 3500-7500 ₺, средний 1500-2990 ₺
2. Клиент	Женщина 28-42, доход средний плюс, после наращивания, ломкость, чувствительная кожа век, ищет натуральное и быстрый эффект
3. Оффер	Сыворотка от живой основательницы-косметолога, результат за 14 дней, гипоаллергенно, для тех кто носит линзы
4. Продукт	Флагман-сыворотка 6 мл, 2900-3400 ₺, в перспективе линейка из 3 товарных позиций
5. Контент	Reels до и после на живой героине, ответы на вопросы перед покупкой, разбор ингредиентов
6. Канал	Wildberries как продажа, Instagram как бренд и доверие, Telegram-канал для возвратных клиентов
7. Метрики	Выручка в месяц, средний чек, рейтинг карточки, доля повторных, прибыль с клиента за всё время

Маржа на товаре 15-25%, не 50%. Это закладывается в пирамиду заранее, чтобы не строить иллюзий по выручке.

ПАРАЛЛЕЛЬ ТОВАРНОГО БРЕНДА

Сыворотки, проекция на зарубеж

В товарке международный сценарий устроен похоже, каналы другие. Сама пирамида та же, поэтому если завтра захотите выйти на зарубеж, ломать ничего не нужно, переключаются нижние три уровня.

Уровень	РФ-кейс	Зарубежная параллель
1. Ниша	Сыворотки для ресниц на WB, чек 1500-4000 ₺	Eyelash serum на Amazon и DTC, \$40-100
2. Клиент	Женщина 28-42 РФ, после наращивания	Woman 30-45, sensitive skin, after-extensions
3. Оффер	Живая основательница плюс результат 14 дней	Founder-led, clean ingredients, 14 days result
4. Продукт	Флагман 6 мл, 2900-3400 ₺	Флагман-сыворотка около \$59, plus линейка
5. Контент	Reels до и после на героине	TikTok before-after, YouTube long-form
6. Канал	WB плюс Instagram плюс Telegram	Amazon плюс TikTok плюс Shopify
7. Метрики	Выручка, средний чек, рейтинг, прибыль с клиента за всё время	Ежемесячный регулярный доход на subscribe, средний чек заказа, рейтинг отзывов, удержание

ЧЕК-ЛИСТ ГОТОВНОСТИ • ТРЕК А



Готов ли я к Треку А, товарка

Главный момент урока. Бессмысленно угадывать, считаем по чек-листу. Если из семи пунктов согласны хотя бы пять, Трек А ваш.

- 1** У меня уже есть товар или есть выход на производство и поставщика
- 2** У меня есть связи в логистике, фулфилменте, упаковка и отправка заказов, или с маркетплейсом
- 3** У меня есть бюджет на первую партию плюс рекламу, минимум 300-500К ₽
- 4** Я готов заниматься операционкой, склад, упаковка, претензии, возвраты
- 5** Меня не пугает маржа 15-25%, я понимаю что зарабатываю на обороте
- 6** Я готов 3-6 месяцев на выход в стабильную выручку
- 7** У меня есть кто-то рядом, кто разбирается в WB или OZON, хотя бы консультант

5 из 7, Трек А ваш ведущий. **3-4 из 7**, ближайшие 90 дней посвящаем закрытию пробелов, а не запуску.

ЧЕК-ЛИСТ ГОТОВНОСТИ • ТРЕК В



Готов ли я к Треку В, личный бренд

Тот же принцип. Семь пунктов, считаем честно. Если набирается пять, Трек В ваш ведущий.

- 1 У меня есть экспертиза в чём-то конкретном, опыт от 3 лет
- 2 У меня есть результаты, мои или клиентов, которые можно показать
- 3 Мне комфортно быть лицом, говорить на камеру или хотя бы писать от первого лица
- 4 У меня есть базовый бюджет на упаковку и тесты, можно стартовать с органики
- 5 Маржа 50-60% на инфопродукт мне понятна, я знаю что вычитать на отдел продаж, рассрочки, налоги
- 6 Я готов вести системный контент параллельно с продажами, первые продажи в первые 4-8 недель
- 7 Я выдержу публичность, отзывы, иногда критику

Если набирается и в Треке А, и в Треке В, это нормально. Дальше развернём подробно, что делать в каждом из четырёх сценариев старта.

4 СТАРТОВЫХ СЦЕНАРИЯ

Где вы стоите прямо сейчас

Чек-листы готовности это половина решения. Вторая половина это понять, с какой стартовой точки вы заходите. На прошлых уроках мы намекали короткой строкой, сегодня разворачиваем полностью.

Стартовая точка	Что делаете в этом уроке
 Уже есть товарный бренд	Подтверждаете выбор Трека А, собираете пирамиду на действующем товаре, планируете развитие линейки
 Уже есть личный бренд	Подтверждаете выбор Трека В, собираете пирамиду на действующей экспертизе, планируете добавление новых продуктов
 Нет товарного бренда	Проходите чек-лист готовности к Треку А. Если набираете 5 из 7, выбираете товар через свою карту ниши и считаете бюджет на первую партию
 Нет личного бренда	Проходите чек-лист готовности к Треку В. Если набираете 5 из 7, выбираете тему экспертизы и собираете план первого контента с нуля

Дальше я разверну две пары сценариев в деталях. Сначала тех, у кого бренд уже есть. Потом тех, кто заходит с нуля.

ПОДРОБНО • УЖЕ ЕСТЬ БРЕНД

Если бренд **уже работает**

Цель этого урока другая. Вы не выбираете трек, вы его подтверждаете и углубляете. Карта проекта собирается на действующем материале, а не на гипотезах.



Есть товарный бренд

Ниша и клиент, текущая ниша в пирамиде, уровни заполнены данными из реальных продаж и отзывов

Продукт, планируете 2-3 новых позиций в линейке, бандл, расширение размеров

Канал, смотрите расширение, второй маркетплейс, свой сайт-магазин или подписка

Метрики, добавляете показатели роста, прибыль с клиента за всё время, доля повторных, средний чек по линейке

ДЗ, фиксируете Трек А и одну строку в рабочей тетради, вкладка «5. Карта проекта»



Есть личный бренд

Ниша и клиент, текущая экспертиза в пирамиде, уровни заполнены данными из реальных клиентов и контента

Продукт, планируете 2-3 новых продукта, мастермайнд, групповая программа, подписка

Канал, смотрите расширение, новый сегмент аудитории, поддерживающая площадка для видео

Метрики, добавляете показатели масштабирования, ежемесячный регулярный доход, удержание, индекс лояльности, доля премиум в выручке

ДЗ, фиксируете Трек В и одну строку в рабочей тетради, вкладка «5. Карта проекта»

Главное в этом сценарии не построить пирамиду с нуля, а увидеть где в действующем бренде дыры. Чаще всего дыра на уровне 5-6, контент и канал. Иногда наверху, на уровне 2-3, портрет клиента давно не обновлялся.

ПОДРОБНО • БРЕНДА ЕЩЁ НЕТ

Если бренда ещё нет

Работа на этом уроке устроена иначе. Вы не подтверждаете трек, а проверяете готовность через чек-лист и собираете пирамиду на нишах-кандидатах из артефактов Недели 1.



Нет товарного бренда

Чек-лист, проходите готовность к Треку А, считаете честно по семи пунктам

Выбор, если 5 из 7, выбираете один товар-кандидата по карте ниши, через свободную полку

Бюджет, минимум 300-500К ₽ на партию плюс рекламу. Не сходится, либо снижаете объём партии, либо откладываете трек

Продукт, один флагман, без линейки. Линейка появится после первых 100 заказов

Канал, один маркетплейс плюс одна соцсеть для лояльности. Не три сразу

ДЗ, фиксируете Трек А и барьер входа в рабочей тетради, вкладка «5. Карта проекта»



Нет личного бренда

Чек-лист, проходите готовность к Треку В, считаете честно по семи пунктам

Выбор, если 5 из 7, выбираете одну тему экспертизы по карте ниши, через свободную полку

Бюджет, можно стартовать с органики и постепенно подключать платный трафик. Сначала первые продажи, потом масштабируем

Продукт, один первый платный продукт, без сложной линейки. Линейка после 5-10 первых клиентов

Канал, одна площадка для длинного текста плюс одна для видео. Не пять сразу

ДЗ, публично фиксируете Трек В и одну строку, что для меня сейчас барьер входа

Главная ошибка начинающих с нуля, пытаться сразу собрать пирамиду как у действующего бренда. Не получится, нижние уровни ещё не наполнены реальными данными. Работаем на нишах-кандидатах и портретах конкурентов из Недели 1. Это нормальная стартовая ситуация.

ЕСЛИ ОБА ТРЕКА ТЯНУТ

Как выбрать **ведущий**

Часто бывает, что чек-лист набирается и там и там. Это нормально. Но Лагерь устроен так, что один трек ведущий. В Неделе 2 мы расходимся и нужно выбрать куда идти первым.

1

Где больше живого опыта прямо сейчас. Не где интереснее в фантазии, а где вы уже что-то сделали руками. Опыт перевешивает интерес

2

Где быстрее можно показать первую выручку. В товарке быстрее оборот, в эксперте быстрее продажа на высокий чек. Смотрите по своей реальности

3

Где у вас уже есть аудитория. Если есть хоть какой-то контент или клиенты, идите туда, не начинайте с нуля

4

Где меньше операционных рисков. У товара выше входной риск, чем у эксперта. Если денег на товар впритык, начните с экспертного трека и накопите на товар позже

5

Какой трек ближе к вашей энергии. Эксперт это много общения, товар это много операционки. Выберите ту нагрузку, которая вам понятнее

ВТОРОЙ ТРЕК

Куда деть **второй трек**

Если второй трек правда вам близок, не выбрасывайте его. Есть три рабочих варианта. Принцип один, сначала ведущий, потом параллельный.

1

Отложить на следующий запуск

Когда подходит, бюджет и время впритык, ведущий трек ещё не приносит выручку

Что делать, записать гипотезу в отдельный документ, заметки по нише и конкурентам. Вернуться через 3 месяца

2

Тестировать в фоне через КОНТЕНТ

Когда подходит, есть свободные 2-3 часа в неделю, можно вести второй блог или канал

Что делать, 2-3 поста в неделю по второй теме. Не продавать, только тестировать отклик. Через 3 месяца станет понятно

3

Связать с ведущим треком

Когда подходит, второй трек логично дополняет первый, эксперт по нише плюс товар в той же нише

Что делать, сделать второй трек поддержки. Личный бренд продвигает товар, или эксперт продаёт услугу плюс свой инфопродукт

Главное не пытаться вытянуть оба сразу с нуля. Это самая частая ошибка тех, кто заходит в запуск с двумя идеями. Сначала один доводится до выручки, потом подключается второй.

ЧТО ВНУТРИ КОМАНДЫ

Готовый агент **Карта проекта**

Шестой агент в команде Недели 1. Он знает пирамиду из 7 уровней, оба чек-листа и четыре сценария. Помощник сам соберёт пирамиду из ваших артефактов и проведёт по чек-листам.

Что умеет агент

-  Подхватывает ваши артефакты Недели 1, карту ниши, портреты, конкурентов, дорожную карту
-  Собирает пирамиду из 7 уровней, по одной короткой формулировке на каждый
-  Проводит по обоим чек-листам, считает баллы и предлагает ведущий трек
-  Помогает с публичной формулировкой для поста в чате потока

Чего не надо делать

- Не нужно писать промпт. Команда поставлена один раз, агент знает всю методологию урока
- Не нужно копировать инструкции из урока. Просто говорите помощнику словами
- Не нужно собирать пирамиду вручную в Google Sheets с нуля. Шаблон откроется заполненным, останется поправить
- Не нужно угадывать трек ощущением. Чек-листы дают честный ответ

УСТАНОВКА ЗА 30 СЕКУНД

Установка **одной командой**

Если команду Недели 1 уже поставили на Уроке 2, ничего ставить заново не надо. Агент Карты проекта уже у вас в Claude. Если ещё не ставили, это 30 секунд.

1**Скопируйте ссылку**

<https://navolneai.ru/week1-kit.git>

Прямо из этой презентации или со страницы потока.

2**Вставьте в Claude**

Откройте Claude Code, кликните в строку ввода и вставьте ссылку. Это всё.

3**Скажите слово**

установи

Claude всё поймёт сам. Команда из 7 агентов будет на месте через 10 секунд.

КАК ПОЛЬЗОВАТЬСЯ

Просто общайтесь **обычными** **словами**

Ничего вызывать не нужно. Никаких команд для запоминания. Помощник сам поймёт что вам нужно и подключит агента Карты проекта.

Примеры что написать

«хочу собрать карту проекта»

«помоги выбрать ведущий трек»

«соберём всё в пирамиду на один лист»

«у меня тянут оба трека, что делать»

Что будет дальше

1. Помощник подхватит ваши артефакты Недели 1 и спросит, какие готовы, а какие в процессе.

2. Соберёт пирамиду на 7 уровней, по одной короткой формулировке на каждый.

3. Проведёт по обоим чек-листам и посчитает баллы.

На выходе Карта проекта на одном листе и предложенная формулировка для поста в чате потока.

На чём **стоит** ваш проект

- 1** Любой бренд это пирамида из 7 уровней, от ниши вниз до метрик
- 2** Четыре артефакта Недели 1 собираются в эту пирамиду без остатка
- 3** Карта проекта на одном листе это не отчёт, это рабочий документ для сверки решений каждую неделю
- 4** Готовность к треку проверяется чек-листом из 7 пунктов, а не ощущением
- 5** Ведущий трек один. Второй откладывается, ведётся в фоне через контент, или связывается с ведущим

ДЗ УРОКА

Соберите карту, зафиксируйте трек

Домашнее задание, 4 шага

- 1** Откройте Claude и скажите «хочу собрать карту проекта», пройдите короткое интервью с агентом
- 2** Заполните все 7 уровней пирамиды, по одной короткой формулировке на каждый, в шаблоне Google Sheets
- 3** В конце листа одной строкой запишите ведущий трек, А или В
- 4** Опубликуйте пост в чате потока, одна фраза мой ведущий трек, плюс одно предложение почему

Желательно, параллельная колонка зарубеж, заметки куда деть второй трек, скрин Карты на одном экране.

Что собрали сегодня

Пирамида бренда на 7 уровней. Сшивка четырёх артефактов
Недели 1 в один лист. Два чек-листа готовности к треку. Четыре
сценария старта.

Что на руках

Карта проекта на одном листе. Публично зафиксированный
ведущий трек. Решение что делать со вторым треком. База, с
которой идём в Неделю 2.

С этим листом вы сверяете любое следующее решение, любой пост, любой продукт, любой канал. Если что-то не лежит на пирамиде, мы это не делаем. 🌸

ЕСЛИ ХОТИТЕ ГЛУБЖЕ

Книга для расширения

Одна книга, которая делает этот урок в десять раз глубже.

 РЕКОМЕНДУЮ

Building a StoryBrand

Дональд Миллер

Клиент это герой, а вы проводник. Семь шагов истории, по которой собирается понятный и продающий бренд.

ЧТО ЗАБЕРЁТЕ

- Формула из 7 элементов истории бренда
- Шаблон BrandScript на одну страницу
- Как упаковать пирамиду бренда в сторителлинг
- Почему клиент должен быть героем, а не вы