

СМЕНА 1 • НЕДЕЛЯ 1 • УРОК 7

Дорожная карта 12 недель

Стратег переводит нишу в метрики

Превращаем всё что собрали на прошлых уроках в одну таблицу с целью, метриками и сроками. По которой видно каждую неделю, идёте в график или пора пересобирать.

SMART • метрики • экономика

команда Недели 1

Маргарита Квартальнова

ЧТО ПОЛУЧИТЕ ЗА УРОК

План на 90 дней за один разговор.

Вызываете готового агента, помощник проводит вас по цели, метрикам и экономике. На выходе таблица в Google Sheets, по которой видно каждую неделю, идёте в график или отстаёте.



Цель 90 дней через SMART

Одна главная цифра. 5 фильтров SMART. 5-7 ведущих метрик под ваш трек, товарный или экспертный.



Честная экономика

Раскладка выручки по статьям. Маржа курса 50-60%, маржа WB 15-25%, маржа услуги 60-80%. Без сказок про 85%.



12 недель с результатом

90 дней разрезаны на 12 недель. Каждая со своим главным результатом и метрикой. План пересобираем каждую вторую неделю.

Как адаптировать **этот урок под себя**

 **Уже есть товарный бренд**, собираете метрики роста существующего товара, цели по SKU, выручке и рейтингу

 **Уже есть личный бренд**, собираете метрики масштабирования, рост канала, заявки, продажи

 **Нет товарного бренда**, собираете метрики старта первой партии, реалистичный план запуска

 **Нет личного бренда**, собираете метрики первого запуска как эксперта, рост канала и первые продажи

Путь Недели 1, мы на пятом шаге

Урок 2 показал размер рынка и свободную полку. Урок 3 разложил три портрета клиента. Урок 4 собрал матрицу 10 конкурентов. Сегодня всё это превращается в план с числами. Дальше Карта проекта и Продуктовая матрица.

ЧТО ВНУТРИ КОМАНДЫ НЕДЕЛИ 1

7 готовых агентов, по одному на урок

Команда Недели 1 ставится одной строкой. Дальше агенты просто появляются у вас в Claude. Здесь активируем **Дорожную карту 12 недель**, остальные уже знакомы или впереди.

УРОК 2



Карта ниши

5 параметров плюс фильтр ИИ. Карта ниши на одну страницу.

УРОК 3



3 портрета клиента

Три портрета покупателя, боли и триггеры покупки.

УРОК 4



10 конкурентов

Матрица 10 конкурентов с отзывами, дыры рынка, свободная полка.

УРОК 5



Продуктовая матрица

Лестница из 3-5 продуктов с ценами под Трек А или В.

УРОК 6



Карта проекта

Пирамида бренда 7 уровней и выбор трека А или В.

УРОК 7 · СЕГОДНЯ



Дорожная карта 12 недель

Главная цель, метрики, экономика и план по 12 неделям.

Дорожная карта 12 недель · Маргарита
Седьмой агент главный навигатор по Неделе 1, он проводит вас по всем шести агентам по порядку, если хочется идти строго по программе

ЗАЧЕМ ПЕРЕВОДИТЬ НИШУ В МЕТРИКИ

Стратегия без чисел **ЭТО** **пожелание**

Когда вы говорите «хочу запустить курс» или «хочу выйти на маркетплейс», это намерение, а не план. План начинается там, где вы называете цифру и срок.

Что меняется, когда стратегия становится метриками

Видно, идёте в график или отстаёте, каждую неделю, не через полгода.

Понятно, какой шаг даёт результат, а какой просто загрузка.

Решение по найму, по рекламе, по продукту считается, не угадывается.

Команда видит общее число и подстраивается под него, а не под настроение.

Свою работу сравниваете с работой прошлого квартала и видите рост или провал.

Дорожная карта 12 недель • Маргарита

Что дают предыдущие уроки

Карта ниши показала где деньги и свободная полка.

Портреты клиента показали кому продавать и через какие боли.

Матрица конкурентов показала чем отличаться.

Дорожная карта добавляет, сколько и к какому числу. Без этого первое не работает.

5 ФИЛЬТРОВ ЦЕЛИ НА 90 ДНЕЙ

SMART для онлайн-бизнеса

Чтобы цель работала, она проходит пять фильтров. Если хоть один пустой, план переписывается каждую неделю.

Фильтр	Что значит	Плохо	Хорошо
S, конкретно	Один продукт, один канал, одна аудитория	Запустить онлайн-школу	Запустить наставничество для продюсеров новых ИИ-школ через TG-канал
M, измеримо	Цифра, по которой понятно что цель достигнута	Заработать прилично	Выручка 800 000 ₺ за 90 дней, 4 продажи по 200 000 ₺
A, достижимо	Опирается на текущую базу, аудиторию, опыт	За 90 дней набрать 100 000 подписчиков с нуля	Рост TG с 100 до 700 подписчиков, плюс рост Instagram с 1 000 до 1 500
R, релевантно	Двигает к большой цели года, не уводит вбок	Запустить YouTube-канал, потому что модно	Запустить TG-канал, потому что покупатели сидят там
T, по времени	Жёсткий дедлайн, не «осенью»	Запуск осенью	Старт первой когорты 15 сентября 2026

Когда все пять фильтров стоят, дальше можно разбирать декомпозицию. Это первый вопрос, который агент задаст в разговоре.

5-7 ведущих метрик для эксперта

ГЛАВНАЯ ЦЕЛЬ 90 ДНЕЙ • РФ

К 15 сентября 2026 запускаю первый поток ИИ-наставничества из 4 продюсеров по 200 000 ₽, выручка 800 000 ₽, источник лидов TG-канал плюс Instagram, продажи через DM и созвоны.

Метрика	План 90 дней • РФ	План 90 дней • параллель US
Подписчики канала	Instagram с 1 000, рост 10-15% в месяц	LinkedIn с нуля, первые 500 за квартал
Контент-выходы	12 длинных постов плюс 8 разборов кейсов	12 LinkedIn-постов плюс 4 длинных эссе в Substack
Заявки на диагностику	60 заявок за 90 дней	40 заявок
Конверсия в созвон	50%, 30 созвонов	50%, 20 созвонов
Конверсия в продажу	20-25%, 4 продажи	15-20%, 2-3 продажи
Средний чек	200 000 ₽	4 000 \$
Выручка	800 000 ₽	10 000-12 000 \$

Здесь нет цели 1 000 подписчиков за месяц. Стабильный рост 10-15% это то, что вытягивает контент-команда из одного человека. Все что выше требует платного трафика, и это отдельная статья в экономике ниже.

Метод тот же, метрики другие

ГЛАВНАЯ ЦЕЛЬ 90 ДНЕЙ • РФ

К 15 сентября 2026 выручка по сыворотке 300 000 ₺ за 90 дней, рейтинг карточки не ниже 4.5, минимум 50 отзывов, средний чек 2 500 ₺.

Метрика	План 90 дней • РФ Wildberries	План 90 дней • параллель US Amazon-Shopify
Активные позиции	1 флагман плюс 2 размера	1 флагман на Amazon, 1 бандл на Shopify
Средний чек	2 500 ₺	35-45 \$
Конверсия карточки	8-12% в заказ	6-10% в заказ
Рейтинг карточки	держим 4.7 и выше	держим 4.6 и выше
Отзывы	плюс 350 за 90 дней	плюс 200 за 90 дней
Доля рекламы	до 15% выручки на WB	до 18% выручки на Amazon
Подписчики блога бренда	IG-блог с нуля, первые 1 000 за квартал	TikTok с нуля, первые 500 за квартал
Выручка	300 000 ₺	4 000-5 000 \$

Рейтинг 4.7 удерживается работой с возвратами и сервисом. Отзывы 350 это примерно 4 в день, реалистично, если карточка получает трафик и есть простая механика после покупки.

Дорожная карта 12 недель • Маргарита

Маржа 50-60% это хороший сценарий

Покажу как раскладывается 800 000 Р моего плана. Видно где живёт честная маржа инфопродукта, без сказок про 85%.

Статья расхода	Доля	Сумма
Тест платной рекламы для реинвеста в следующий поток	5-10%	40-80 К
Отдел продаж, менеджер на созвоны и оплаты	10-15%	80-120 К
Рассрочка, комиссия и отказы	13-20%	104-160 К
Налоги УСН 6% и взносы	6-7%	48-56 К
Резерв и непредвиденное	3-5%	24-40 К
Итого расходы	37-57%	296-456 К
Чистая маржа	43-63%	344-504 К

Почему 50-60%, а не 85%

Если эксперт продаёт только через бесплатные посеы и сам ведёт созвоны, расходов меньше, маржа выше. На первом потоке справляюсь сама без отдела продаж, со второго подключаю менеджера на сопровождение и платный трафик.

На что смотреть

- Доля рассрочки выше 60% продаж, маржа просядет ещё на 5-7 пунктов.
- Менеджер на проценте, но не приносит результата, показатели должны быть прозрачные.
- Налоги забыли заложить, в декабре сюрприз.

Маржа 15-25% это нормальный результат

В товарке маржа физически ниже. Покажу как раскладывается 300 000 ₹ выручки по сыворотке, чтобы видно почему 15-25% это уже хорошо.

Статья расхода	Доля	Сумма
Себестоимость, флакон, формула, упаковка	25-35%	75-105 К
Комиссия маркетплейса WB или OZON	15-25%	45-75 К
Логистика FBO или FBS плюс хранение	5-10%	15-30 К
Внутренняя реклама WB	10-15%	30-45 К
Возвраты, брак, потери на приёмке	3-7%	9-21 К
Работа с отзывами и контент карточки	2-5%	6-15 К
Налоги УСН 6% и взносы	6-7%	18-21 К
Итого расходы	75-85%	225-255 К
Чистая маржа	15-25%	45-75 К

Что значит миллион выручки на WB

Когда блогер кричит про миллион выручки на WB, у него на руках 150-250 тысяч в хорошем сценарии. Если карточка просела или реклама перегрета, маржа падает до 5-10%, и тогда работа идёт в минус.

На что смотреть

Самовыкупы попадают под штрафы и блокировку карточки.

Рейтинг ниже 4.5 требует пересборки карточки, ремонт долгий и дорогой.

Сезонность, январь и май могут провалить план.

Поставка с задержкой, остатки на нуле прерывают рост рейтинга.

90 ДНЕЙ → 12 НЕДЕЛЬ

Один главный результат на каждую неделю

План режется не на месяцы, а на 12 недель. В каждой один главный результат, всё остальное это поддержка.



Правило недели. Если результат недели сместился, не догоняем на следующей, а перебираем план целиком. Одна сдвинутая неделя ломает следующие, лучше пересобрать сразу.

МОЙ ПЛАН 90 ДНЕЙ • ТРЕК В

Дорожная карта в Google Sheets

Это мой настоящий план, без причёсываний. Выручка 800 000 ₽ за 90 дней, 4 продажи по 200 000 ₽.

Неделя	Главный результат	Метрика недели
1	Лендинг наставничества готов, оффер сформулирован	Конверсия в заявку с лендинга не меньше 3%
2	Бот-воронка в TG собран, тестовая цепочка прошла	5 тестовых заявок, 0 ошибок в боте
3	Первая когорта контента, 4 длинных поста по болям	Охват постов плюс 20% к среднему
4	Запущена контент-серия про ИИ-наставничество	10 заявок на диагностику
5	Первая партия диагностик, отработана подача оффера	5 созвонов, минимум 1 продажа
6	Подключён менеджер на сопровождение оплат	7 созвонов, 2 продажи
7	Кейс первого клиента собран в публичный пост	8 заявок только с кейса
8	Коллаборация с одним смежным экспертом	12 заявок с коллабы
9	Усиление платных посевов в TG-каналах	15 заявок за неделю
10	Прогрев под закрытую группу, старт	8 созвонов, 3 продажи
11	Финал набора в группу, добор последних мест	5 продаж за неделю
12	Заккрытие квартала, отчёт по выручке и кейсам	4 продажи, 800 000 ₽ выручки

ТОВАРНЫЙ ПЛАН 90 ДНЕЙ • ТРЕК А

Сыворотки через рейтинг и ОТЗЫВЫ

Тот же принцип, но через карточку и рейтинг. На сыворотке план собирается вокруг отзывов и выкупа, а не вокруг постов и диагностик.

Неделя	Главный результат	Метрика недели
1	Карточка переснята по новой структуре, инфографика на первом фото	Конверсия в добавление в корзину плюс 1 пункт
2	Запущена внутренняя реклама WB, тестовые ставки	Доля рекламы держим до 15% выручки
3	Подключён бот для отзывов с подарком в третьем заказе	Рост отзывов в неделю с 10 до 25
4	Запущен IG-блог бренда, первые до и после в Reels	1 000 новых подписчиков
5	Первый блогер-обзор бартером	Прирост заказов плюс 20% за неделю
6	Подключён бандл флакон плюс щёточка	Средний чек плюс 300 ₽
7	Доработка карточки по возражениям из отзывов 3-4	Рейтинг не ниже 4.7
8	Расширение на второй маркетплейс OZON	Первые 30 заказов на OZON
9	Закуп новой партии под рост и сезон	Остатки на 30 дней продаж
10	Платная реклама у двух блогеров в IG	Заявки на сайт-визитку, рост подписчиков
11	Сезонная акция, день рождения бренда	Пиковая выручка недели

ЕСЛИ МЕТРИКА НЕ ПАДАЕТ В ПЛАН

План не священный текст

Самое важное, что отличает дорожную карту от красивого Notion, это что вы её правите каждую неделю. План это рабочий инструмент, а не презентация.

Алгоритм на еженедельной планёрке

- 1 Сверяю факт недели и план недели
- 2 Если отстаём, ищу одну причину, не три
- 3 Решаю, догонять следующей неделей или пересобрать декомпозицию целиком
- 4 Если две недели подряд провал по одной метрике, всегда пересобираю
- 5 Записываю гипотезу, что меняю и почему, чтобы через 3 недели увидеть, сработало

Помощник пересоберёт план

Скажите помощнику обычными словами, какая метрика отстаёт и насколько. Например, «у меня план был 10 заявок за 4 неделю, по факту 4, что делать».

Агент назовёт 3 причины отставания по приоритету, предложит 2 сценария пересборки, агрессивный и реалистичный, и покажет как изменится экономика.

Запускайте такой разговор каждую вторую неделю, если есть хоть одна жёлтая метрика. Свой план через месяц перестаёшь видеть.

УСТАНОВКА ЗА 30 СЕКУНД

Установка **одной командой**

Никаких инструкций. Никаких настроек. Скопировали ссылку, вставили в Claude, сказали слово, и команда из 7 агентов на месте.

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.

Если команда уже стояла после Урока 2, ничего ставить заново не нужно. Агент Дорожной карты уже в команде, просто вызывайте его словами.

КАК ПОЛЬЗОВАТЬСЯ

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

Ничего вызывать не нужно. Никаких команд для запоминания. Помощник сам поймёт что вам нужно и подключит агента Дорожной карты из команды.

Примеры что написать

«хочу собрать дорожную карту»

«нужен план на 90 дней»

«помоги поставить цели и метрики»

«разложи мой план по неделям»

Что будет дальше

1. Помощник спросит про вашу цель и проведёт через 5 фильтров SMART.

2. Предложит 5-7 ведущих метрик под ваш трек, товарный или экспертный.

3. Разложит выручку по статьям с честной маржой под вашу модель.

4. Соберёт 12 недель с одним результатом на каждую.

За 30-40 минут разговора у вас на руках дорожная карта.

ДОМАШНЕЕ ЗАДАНИЕ

Соберите свою дорожную карту

Откройте Claude, скажите «хочу собрать дорожную карту 90 дней», пройдите разговор с помощником и заполните Google Sheets шаблон с четырьмя вкладками.

Что обязательно в Sheets

Вкладка «4. Карта 90 дней». Цель 90 дней, формулировка прошла фильтр SMART, 5 пунктов

Вкладка 2. Метрики, минимум 5 ведущих метрик с числом плана

Вкладка 3. Недели 1-12, по одному главному результату и метрике на неделю

Вкладка 4. Экономика, раскладка выручки по статьям расходов под вашу модель, курс, товар или услуга

Что желательно добавить

Колонка US или параллельный рынок, если живёте за рубежом или думаете о международной.

Помеченные риски, по 1-2 на каждый этап квартала.

Источники чисел, откуда взяли план по конверсии и среднему чеку. Можно опираться на матрицу конкурентов из Урока 4.

Если не уверены в среднем чеке, берите чек ближайшего конкурента из матрицы Урока 4 минус 10-15% на старте.

Куда отправить. Ссылка на свой Google Sheets с доступом на просмотр в форму сдачи ДЗ в личном кабинете.

ИТОГ УРОКА

Стратегия это таблица с числами и сроками

Что собрали сегодня

- 1 Цель 90 дней работает только если прошла 5 фильтров SMART
- 2 Ведущих метрик 5-7, не больше, остальное шум
- 3 Реальная маржа курса 50-60%, маржа WB 15-25%, маржа услуги 60-80%. Выручка не равно деньги на руки
- 4 90 дней режутся на 12 недель, по одному главному результату на неделю
- 5 План пересобираем каждую вторую неделю, если есть жёлтая метрика

Что у вас на руках

Дорожная карта 12 недель в Google Sheets. 4 вкладки, цель плюс метрики плюс недели плюс экономика. Готова к работе с понедельника.

Следующий шаг по этому уроку

Поставьте у себя в календаре еженедельную планёрку на 30-40 минут в воскресенье. Сверка факта недели, корректировка следующих, разговор с агентом, если есть жёлтая метрика.

Карта ниши показала где деньги. Портреты показали кому продавать. Матрица конкурентов показала свободную полку. Дорожная карта показывает, в каком темпе вы туда идёте. Без этого темпа три предыдущих урока остаются красивыми таблицами. 🌸

ЕСЛИ ХОТИТЕ ГЛУБЖЕ

Книга для расширения

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

 РЕКОМЕНДУЮ

12 недель в году

Брайан Моран, Майкл Леннингтон

Главная идея, год сжимаем до 12 недель. За 12 недель успеваете столько, сколько большинство людей успевают за весь год. Нет иллюзии что ещё есть время.

ЧТО ЗАБЕРЁТЕ

- Цикл планирования на 12 недель
- Принцип лидирующих метрик
- Еженедельный обзор и счёт
- Как ставить цели чтобы достигать