Бриф на разработку нового курса:

|  |
| --- |
| **1.Для кого курс**  |
| 1.1.Портреты потенциальных слушателей |  |
| 1.2.Портрет выпускника на выходе |  |
| **2.Позиционирование курса** |
| 2.1.Что получит выпускник пройдя курс  |  |
| 2.2.Какие навыки и знание приобретает слушатель (свойства курса) |  |
| 2.3.Почему это важно для слушателя (выгоды курса) |  |
| **3.Емкость** |
| 3.1.Прогнозируемое кол-во слушателей |  |
| 3.2.Желаемое количество выпускников |  |
| 3.3.Ценовая политика курса |  |
| **4.Авторы курса** |
| 4.1.Кто автор. Внутренние/Внешние |  |
| 4.2.Чем подтверждена их экспертиза |  |
| 4.3. Есть ли опыт в образовании/выступлениях/подготовки презентаций |  |
| 4.4.Перечислите регалии, награды, премии. достижения |  |
| 4.5. Перечислите лидеров мнений на рынке по данной тематике |  |
| **5.Методология/Методика**  |
| 5.1.Как и где будет проходить обучение  |  |
| 5.2.В каком виде студенты будут получать обратную связь  |  |
| 5.3.Домашние задания - типы заданий, кто проверяет, оценка работ |  |
| 5.4.Финальная работа  |  |
| **6.Формат съёмок**  |
| 6.1.Подача контента - Только спикер, Презентация, Съемки на локации |  |
| 6.2.Хронометраж курса/урока |  |
| **7.Референсы** |
| 7.1.Примеры образовательных курсов, упаковки, которые нравятся |  |
| 7.2.Прямые конкуренты российские/иностранные, онлайн/офлайн  |  |
| 7.3.Смежные курсы/заменители |  |
| **8.Коммуникация со слушателями**  |
| 8.1.Дополнительные активности офлайн, онлайн |  |
| 8.2.Регулярная коммуникация - соц. сети, мессенджеры, форум |  |

Комментарии:

В случае запуска коммерческого курса вопросы правовые, бухгалтерские, маркетинга, продаж, планирования, бюджетирования - компетенция продюсера.

Именно продюсер должен предложить решение по всем пунктам.