**Таблица продаж линейки инфопродуктов/услуг на 1 млн.**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| № прод.  | Цена за 1 ед. продукта в рублях  | Количество проданных штук до суммы прибыли в 1 000 000 р | Наименование вида продукта |
| 1 | 100  | 10 000  | книга или отчет |
| 2 | 1000 | 1000 | диск ДВД |
| 3 | 10 000 | 100 | Коробка |
| 4 | 100 000 | 10 | Коучинг |
| 5 | 1 000 000 | 1 | Коучинг |

**Формула выхода на 1 млн с воронки продаж**

**P = (1000 000T)F**

Значение переменных:

**P** - **прогнозируемое** количество подписчиков для получения продаж на 1 млн.

**T** - количество подписчиков с **тестового** трафика

**F** - **фактическая сумма** продаж с тестового трафика

1000 000 - это 1 млн. рублей

Таблица

Стратегия выхода на 1 млн. с воронок продаж

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **#** | **Название воронок продаж** | **T**(подписчика) | **F**(руб.) | **P**(подписчика) | **Фактическая сумма продаж, после набора P** |
| 1 |  |  |  |  |  |
| 2 |  |  |  |  |  |

**Статистика прибыльности рекламных кампаний**

Воронка продаж: **Название**

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Автор  | Количество открытых писем последнего письма | №Т | Дата выпуска рассылки | Цена рекламы | Прогноз (Переходов | Подписчиков)  | Факт (Переходов | Подписчиков) через +3 и 5 дней от выпуска | Прибыль | Дата |
|  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |