



## **ТРАЕКТОРИЯ УСПЕХА**

### **Информация для организаторов семинаров.**

#### **Помещение.**

Для проведения семинара необходимо помещение, соответствующее количеству участников, с таким расчетом, чтобы каждый участник имел удобное сиденье (стул, кресло) и возможность по мере необходимости вставать со своего места и выполнять упражнения, при этом, не мешая другим участникам делать то же самое. Обязательно наличие доски и маркеров.

Обязательно наличие звукопроигрывающей аппаратуры.

Если помещение достаточно большое, то необходим микрофон.

Для проведения кофе-брейков необходимы: электрический чайник или кулер.

#### **Время проведения.**

Желательно организовывать семинары в пятницу либо в субботу.

Режим проведения: 50 минут – обучение, 10 минут – перерыв.

Общая схема обучения такая: семинар проводится весь день. В вечернее время – индивидуальные консультации.

На следующий день – индивидуальные консультации.

#### **Состав участников**

Оптимальное количество участников – от 30 до 60 человек.

## Финансы

Доход ведущего и организаторов состоит из двух частей:

1. Стоимость входных билетов.
2. Продажа продукции «Ту-маркета».

### Стоимость входных билетов

Ведущий получает 60% от всех собранных денег, 40% получает организатор. 30 000 рублей организаторы перечисляют не позднее, чем за 7 дней до даты проведения семинара в качестве аванса.

Сумма, составляющая долю ведущего сверх аванса, передается ему организаторами непосредственно перед самым семинаром.

Стоимость входных билетов согласовывается с ведущим, но в целом соответствует средней по конкретному городу.

### Продажа продукции

Организаторы получают 20% от продаж продукции во время семинара и 40% от продажи оставленных дисков.

### Расходы организаторов

Организирующая сторона из своей доли оплачивает:

- аренду помещения,
- гостиницу,
- проезд для ведущего и его помощника до города проведения мероприятия,
- кофе, чай, сахар, одноразовую посуду.

Питание и проезд по городу оплачивает ведущий.

### Пример

Приводим пример доходов/расходов при поездке в Москву.

Стоимость входных билетов: 5 000 рублей.

Количество участников: 30 человек.

Сумма: 150 000.

Доля ведущего: 90 000 рублей.

Доля организаторов: 60 000 рублей.

При таком количестве участников возможна продажа дисков на сумму от 100 000 рублей, то есть минимальная доля организаторов от продажи – от 20 000 рублей.

Расходы:

Проезд: \_\_\_\_\_ 10 000  
Гостиница: \_\_\_\_\_ 10 000  
Аренда зала, чай, кофе: \_\_\_\_\_ 10 000  
Итого расходов на сумму: \_\_\_\_\_ 30 000  
Чистый доход организаторов: \_\_\_\_\_ 50 000

Если организаторы оставляют себе партию продукции, то дополнительно получают 40% от их продажи.

### **Реклама.**

Сайт «Траектория Успеха» ([www.hramtu.ru](http://www.hramtu.ru)) обязуется анонсировать мероприятие (баннеры, реклама в рассылках). Всю прочую рекламу оплачивает организующая сторона.

### **Психология.**

Семинар – это коммерческое мероприятие, в котором все стороны должны получить выгоду: участники – уникальную информацию, ведущий и организатор – доход.

Организатор должен использовать все необходимые инструменты технологии «Траектория Успеха» для более эффективной работы по организации семинара.

### **Связь**

Заявку по организации семинара в вашем городе высылайте на электронный адрес: [tuexpansion@yandex.ru](mailto:tuexpansion@yandex.ru)

Тема письма: Организация семинаров.

В письме укажите:

- город проведения,
- фамилию и имя организатора,
- номер мобильного телефона,
- наименование семинара.