**1. Общая информация о бизнесе**

- Как называется ваша компания? - Название бренда Ghostline (https://t.me/GhostlineVPN\_bot)

- С какого года работаете на рынке? — это стартап, запустил MVP неделю назад

- Какова основная продукция или услуга, которую вы предлагаете? - подписка на VPN сервис

- Какие у вас основные каналы продаж (онлайн, офлайн, дистрибьюторы и т.д.)? - только онлайн

- Какова организационная структура компании? Есть ли отдел маркетинга? - На проекте я один

**2. Цели и стратегия бизнеса**

- Какие главные бизнес-цели вы преследуете сейчас и в ближайшие 1–3 года? - цель 1000 платных клиентов в ближайшие 3 месяца

- Есть ли у вас формализованная стратегия развития? - нет

- Планируете ли вы выход на новые рынки или расширение ассортимента? - да. в будущем я планирую выйти на зарубежный рынок. Думаю, это будут Узбекистан и ОАЭ

- Какие KPI считаются ключевыми для успеха бизнеса? - MRR, Churn, CAC, Uptime, Пинг в РФ

**3. Целевая аудитория**

- Кто является вашей целевой аудиторией (возраст, пол, география, уровень дохода, поведенческие особенности)? – от 14 до 50, любой, Россия (пока что), ноль

- Есть ли у вас персоны (портреты типичных клиентов)? – мой клиент это: человек, который хочет вернуть доступ к заблокированным ресурсам со стороны РФ либо со стороны ресурса

- Какие потребности или боли решает ваш продукт/услуга? – разблокирует доступ к не доступных из РФ интернет-ресурсам

- Какие каналы коммуникации предпочитают ваши клиенты? – телеграм

**4. Текущая маркетинговая активность**

- Какие маркетинговые инструменты вы используете сейчас (SMM, контекст, email-маркетинг, мероприятия и т.д.)? – рекламные посты в телеграме. Создано несколько искусственных вопрос-ответ на разных форумах

- Какой бюджет вы выделяете на маркетинг ежемесячно или ежегодно? – пока почти ничего не затратил, мне как раз нужны советы о том сколько нужно выделять и понять какой стратегии придерживаться

- Какие метрики отслеживаете (CTR, CAC, LTV, ROI и др.)? - Conversion rate: post – bot - subscription

- Есть ли у вас CRM-система или система аналитики? – нет, но архитектура моей БД построена достаточно детальной, чтобы вести аналитику

- Какие кампании были наиболее успешными? Почему, по вашему мнению? – была только одна кампания

**5. Конкуренция**

- Кто являются вашими прямыми и косвенными конкурентами? – прямые, те кто так же предоставляют услуги VPN сервиса. А косвенные, скрипты по типу GoodByeDPI (является бесплатным аналом разблокировки, но имеет ряд недостатков по отношению к VPN)

- Как вы позиционируете себя на фоне конкурентов? – Лучше поддержка, лучше сервис (я не агрессивно настаиваю на подписку, нет скрытых автоподписок), прямая поддержка без посредников в виде роботов, сильно быстрее сервера, приятнее интерфейс и имеется возможность подключить до 5 устройств и все это за 190 руб в мес.

- Какие отличительные особенности вашего продукта/бренда? – лучшая скорость за минимальную цену

- Что делают конкуренты лучше вас? Что - хуже? – у них больше вариантов серверов, часто развиваются через медиа, лучше рекламные кампании. У самых крупных игроков есть свои клиенты для подключения к VPN, в отличии от меня (я использую бесплатные свободные решения). В остальном хуже

**6. Позиционирование и бренд**

- Как бы вы описали ваш бренд в трёх словах? – скорость. надежность. цена

- Есть ли у вас УТП (уникальное торговое предложение)? – думаю, самое главное это скорость и цена

- Какие эмоции вы хотите вызывать у клиентов при взаимодействии с брендом? – да никаких, мой клиент просто хочет за как можно дешево, вернуть то что у него отобрали на место. Без головной боли и долгих настроек. Нужна максимальная стабильность вот и все

- Какие ценности важны для вашего бренда? – затрудняюсь ответить

**7. Продажи и клиентский опыт**

- Какова текущая воронка продаж? - Переход → Бот → Активация → Подписка → Оплата → Продление.

- Как происходит взаимодействие с клиентом от первого контакта до покупки?

- Есть ли система работы с возражениями? – нет

- Как вы работаете с повторными продажами и лояльностью клиентов? – пока не было ни одного платного клиента

**8. Техническая база и данные**

- Используете ли вы инструменты веб-аналитики (Google Analytics, Яндекс.Метрика и др.)? – использую только Яндекс.Words

- Есть ли у вас сайт? Как часто он обновляется? – Пока нет, но планирую сделать простой Лендинг.

- Какие инструменты автоматизации используются (email-рассылки, чат-боты и т.д.)? – чат бот. Так же подключена Robokassa для принятия платежей. Думаю глубже в технические детали погружать нет смысла

- Насколько развита внутренняя аналитика? Есть ли доступ к данным? – Есть

**9. Вызовы и проблемы**

- С какими трудностями вы сталкиваетесь в маркетинге? – ограничение со стороны правительства (это главная и единственная проблема)

- Что мешает вам расти или масштабировать бизнес? – пока отсутствие какой-либо прибыли. Будет прибыль, можно будет организовать команду

- Какие риски вы видите на ближайший год? – ужесточение со стороны государства по отношению к предпринимателям VPN сервисов. Возможно, добавят уголовные законы

- Что не получается сделать самостоятельно, и где нужна помощь? – Главная проблема в маркетинге. У меня маленький опыт в этом

**10. Ожидания от сотрудничества**

- Чего вы ожидаете от консультации или сотрудничества с маркетологом? – каких-либо идей по созданию маркетинговой стратегии

- Хотите получить конкретные рекомендации или готовы к долгосрочной стратегической работе? – готов к долгосроку

- Есть ли у вас примеры компаний или кейсы, которые вдохновляют? –https://t.me/ultimavpnbot

- Готовы ли вы к изменениям в структуре, процессах или подходах? – конечно, только так и нужно