**1.** Кратко опишите основную идею вашего продукта и его направленность (или выберите один из проектов ниже)

[Кладовка](https://kladovka.team/) — это сервис по временному хранению вещей для физических лиц и малого бизнеса без доступа клиента на склад, с возможностью заказать вывоз и возврат из любой точки города в удобное для клиента время.

Для проекта разработан лендинг. Размещена информация на Яндекс и Гугл картах, в 2Гис.

**2.** Составьте 1-2 портрета своей целевой аудитории

Антон, 32 года

• Инженер

• Живет в Тольятти или пригороде

• Выбирает рационально

• Интересуется гаджетами, автомобилями

• В браке, 1 ребенок

• Не может сразу заехать в новую квартиру, необходимо какое-то время жить на перекладных: трудно грамотно организовать всю логистику, нужно куда-то девать крупногабаритные вещи и технику на период проживания во временных квартирах.

Александр, 35 лет

• Предприниматель

• Живет в Тольятти или пригороде

• Выбирает рационально

• Интересуется новыми технологиями, экономикой

• В браке, 2 детей

• Ремонтирует квартиру, но может воспользоваться выгодными предложениями у продавцов, так как нет места для надежного хранения на время ремонта.

**3.** Распределите digital-инструменты и форматы по этапам: Action / Retention/ Return, кратко аргументируйте выбор

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Action | Retention | Return |
| SERM - чтобы быть уверенным, что потенциальный клиент не наткнется на негатив об услуге.  SEM - чтобы максимизировать трафик интересующих нас групп на наш лендинг  SMM - посты, которые рассказывают потенциальным клиентам о преимуществах услуги | СМС и SMM - акции в межсезонье (шины, спорт инвентарь, садовая техника, дачные вещи), направленные на дополнительные продажи тем, кто изначально воспользовался услугой для хранения во время переезда или ремонта, с учетом интересов конкретных клиентов (у кого-то есть дача, у кого-то техника и т.д.)  Информация о дополнительных сервисах: условиях хранения, оплаты и т.д. Так, чтобы это было интересно конкретному клиенту.  СМС и SMM рассылка | |

**4.** Опишите 1 идею реферальной программы для вашего продукта

Сейчас мы делаем упор не переезжающих, так как основная масса клиентов такие. Но хотелось бы этим клиентам продать дополнительные услуги: хранение техники, дачных вещей, резины и т.д. В идеале, если узнавать у клиентов через анкетирование, есть ли у них потенциальная потребность в таких услугах, то за нового клиента, я бы предлагал им скидку на новую для них услугу. Сколько конкретно — надо считать экономику.

[Ссылка на остальные ДЗ](https://docs.google.com/spreadsheets/d/1fMfL4Wy31DZUwRwQLxncEWoLj9sw5GoBKLtkLeucjSg/edit?usp=sharing)