**NovatorWEB 2022. Направление PR**

# Правильные ответы в тестовых заданиях необходимо отметить зеленым цветом. В заданиях, с открытым вариантом ответа свой вариант необходимо заполнить вручную в графе «ОТВЕТ:»

## **Часть 1. Приключения в кофейне.**

1. Представь, что ты устроился работать SMM-щиком в новую хипстерскую кофейню в спальном районе Пензы. Предстоит много работы прежде чем об этом островке спокойствия и чудесного кофе узнает весь город. С чего начнешь?
   1. С анализа конкурентов. Нужно знать, с кем мы имеем дело!
   2. С брифа основателя кофейни. Нужно узнать, как появилась идея открытия кофейни, какие ценности доносить, на кого ориентироваться и какой стиль общения нам ближе.
   3. И так все понятно. Накидаю свою стратегию продвижения и начну работать.
   4. Выпью кофе и начну снимать контент.
2. Ты собрал всю нужную информацию, которая пригодится тебе для старта работы, набросал план и утвердил его с основателем. Пришло время посмотреть, как дела обстоят у других и посмотреть, что они делают. В одной из кофеен выложили пост от имени бариста. Посмотри его и скажи, что с ним не так:

*Привет😊*

*Сегодня я расскажу вам про 3 правила хорошего дня*

*1 начинать своё утро рано*

*2 делать зарядку*

*3 наслаждаться*

*А какие вы правила используете каждый день?*

ОТВЕТ: 1) Не соответствует стиль приветствия обращению в посте.

2) Мало информации в посте

1. Время настраивать таргет!

Кофейня находится в спальном районе Пензы. Здесь варят особенный кофе и делает крафтовые, а иногда даже веганские десерты. Тут отличный вайфай, крутой вид из окна и много удобных посадочных мест с розетками. С бариста всегда можно поболтать об искусстве, книгах, а со студентом политеха Сашкой даже о науке! Расскажи, какие целевые аудитории для таргета ты бы выбрал?

ОТВЕТ: вегетарианцы, студенты, деятели искусства, интеллегенция.

1. Основатель кофейни очень хочет сделать наружную рекламу. Думает поставить два билборда на въезде в район, чтобы все жители знали и хотели прийти. Что думаешь на этот счет?

ОТВЕТ: …

1. В конце первого месяца основатель осознал, что денег на продвижение остается всего ничего. Предложи до 5 вариантов очень дешевого или бесплатного продвижения.

ОТВЕТ: …

Фух, дела в кофейне наладились! Ты проделал большую работу: упаковал профиль, раздобыл много целевых подписчисков и наладил контакт с аудиторией. Сейчас о кофейне знает гораздо больше человек и она вышла на неплохой доход. Ты настроил работу так, что можешь взять себе еще один проект.

## **Часть 2. Вошел в IT.**

1. Твой следующий заказчик – небольшой IT стартап. Ребята занимаются настройкой бизнес-процессов и внедрением CRM. Это другой уровень: выходим на рынок B2B! Что скажешь об особенностях продвижения на этом рынке? (Может быть несколько вариантов ответа)

а) Широкая целевая аудитория: предпринимателей пруд пруди и всем что-то нужно.

б) Длинный покупательский цикл. От первого контакта до покупки проходит очень много времени.

в) Большая роль экспертности. На этом рынке нужно доказать, кто тут босс!

г) Нужно продавать впечатления и эмоции. Бизнесу нужен wow-эффект!

1. Ну что, теперь по накатанной. Нужно повысить узнаваемость и начать продвигать услуги компании. Как поступим? (Может быть несколько вариантов ответа)

а) Будем участвовать в конференциях и тематических мероприятиях. Дорого, но результат того стоит!

б) Будем отлавливать бизнесменов и фрилансеров в кофейнях. Кажется, у меня был такой опыт.

в) Закупим рекламу на профессиональных порталах. Там точно есть наша аудитория.

г) Наружка: закупим баннеры, билборды. Увидят все, среди них кому-то точно нужна CRM.

д) Будем раздавать флаеры в магазинах у дома. Почему нет?

е) Устроим челлендж сарафанного радио: будем рассказывать всем друзьям и знакомым и заставим их поступать так же.

ж) Начнем вести профессиональный блог и делиться экспертизой. А потом таргет запустим, ух!

1. Нужно начать делать контент. А на кого равняться?

Найди аккаунты трех-пяти IT-компаний в социальной сети на выбор и проведи их сравнительный анализ. Аккаунты должны быть классными и по твоему мнению очень хорошо наполненными. Изучи их визуал, наполнение контентом, найди плюсы и минусы. Результат приложи в таблице.

ОТВЕТ: …

9. Ходят слухи, что на рынке CRM систем произошла настоящая революция! Приближенные к этой сфере люди обсуждают свои догадки, но чего-то похожего на информацию из достоверных источников пока не предвидится. Руководитель хочет разместить экспертную статью об этой технологии. Что будешь делать?

а) Шустро сделаю рерайт нескольких статей из известных источников. Кто-то точно об этом уже написал.

б) Нужно провести исследование: поискать источники, спросить мнение экспертов и собрать всю возможную достоверную информацию. А дальше уже решать, что делать с этим материалом.

в) Постараюсь убедить руководителя, что не нужно идти на поводу у слухов. Нужно подождать мнение авторитетных источников.

г) Придумаю инфоповод и запущу свой слух, чтобы моя тема стала более хайповой.

10. HR попросил тебя помочь написать текст для внутреннего канала компании в Slack. Вот его сообщение:

*Привет! Очень нужен текст для дайджеста за май. Обязательно нужно рассказать, что произошло у нас за этот месяц:*

*Мы наняли двух новых программистов – Лешу и Аню, они успешно стартанули свой испытательный срок.*

* *Менеджер Настя вернулась из отпуска (была в Самаре) и всем привезла по магнитику с ракетой.*
* *Мы провели аттестацию и по итогам повысили зарплату 10 разработчикам и 4 менеджерам.*
* *Сгоняли на шашлыки на майские, на диске можно найти фотки.*

*Можешь еще рассказать о вакансиях: мы ищем специалиста по Amo CRM и двух Python разработчиков уровня Junior. Может у ребят есть знакомые, которые могут к нам устроиться.*

*И погугли, что произошло в сфере IT за этот месяц.*

*По традиции завершаем дайджест каким-нибудь прикольным мемом, нужно придумать.*

*Сделаешь? Спасибо тебе большое за помощь!*

ОТВЕТ: …

На этом твоя работа окончена! Ты хорошо постарался и оба проекта работают стабильно.

Настал наш черед! В ближайшее время мы проверим выполненные тобой задания и, очень надеемся, увидим тебя на TeenГраде! До встречи 😉