Процесс Promo 360 для сотрудников Промо Маркетинг.

Данная страница посвящена работе отдела Промо в рамках процесса Promo360. Ниже описаны шаги для менеджера промо для успешной реализации акции.

Общая страница процесса расположена тут.

Пошаговая инструкция для сотрудников Промо отдела для следования описанному процессу Promo 360.

Фаза 0 - Иницииация.

- 1. На данном этапе мы имеем перед собой задачу, которая создана через форму входящих задач и располагается на доске Inbox 360 в статусе "Идеи".
 - В момент попадания Задачи в раздел Идеи со стороны проджект менеджера Промо Ivan Kiryakov у задачи назначается Ответственный исходя из общей загруженности команды, а также сабтаск " Определить механику и дополнить ТЗ" забирается в Спринт.
- 2. Как только сабтаск берется в работу, основная задача (Эпик) меняет раздел и переносится в "Определение Механики". Далее Ответственный должен:
- 1. Проверить конкурентный анализ, если задача создана по этой причине.
- 2. Определить механику
 - Убедиться что механика реализуемая (если только не разработка).
 - Данная механика не используется в другой параллельной задаче.
- 3. Описать user_flow (какие шаги осуществляет игрок ,что видит на каждом этапе и что получает)
- 4. Дополнить ТЗ недостающими пунктами, чтобы отправить ТЗ на продакта. ТЗ должно содержать:
 - рабочую гипотезу/цель акции
 - целевую аудиторию
 - механику акции
 - точные условия акции
 - за какие действия и при каких условиях игроки получают награду
 - какой тип награды будет выдаваться
 - ключевую метрику, на которую воздействует акция и ожидаемое влияние акции на метрику
 - предпосылки, источники данных и допущения, использованные для оценки ожидаемого воздействия на метрику причина, по которой мы считаем, что данная механика повлияет на увеличение метрики. <u>Например:</u> бонус каждую среду за пополнения мотивирует игрока возвращаться каждую среду, что увеличивает RR игроков.
 - Желаемые сроки проведения акции
- 3. Ответственный переводит задачу в статус " Согласование с заказчиком", где предоставляет заказчику описанное первоначальное ТЗ на апрув.

Важно получить четкое письменное подтверждение от заказчика в задаче, чтобы в дальнейшем избежать каких-либо конфузов.

Важно: Первоначальное ТЗ может быть изменено на этапах Продактом, Аналитикой и Антифродом. Поэтому заказчики из Отдела Развития будут иметь доступ к доске Promo_Process и смогут самостяютельно остлеживать этапы задачи и ее изменения. О финальном виде задачи заказчик будут оповещены на Фазе 10, вместе со всеми заинтересованными отделами.

4. Задача в Инбоксе помечается как "Done" и далее Ответственный заводит НОВУЮ задачу с финальным ТЗ по форме, она попадает на доску Р romo Process, где переходит в руки Продакта Маркетинга на Фазу 1.

Важно: Чтобы заказчик мог отслеживать задачу на доске Promo_Process, созданную Ответственным задачу необходимо прикрепить в комментарии к изначальной задаче в Инбоксе.

- 1.Нужно определить цель, целевую метрику и предполагаемый числовой показатель роста метрики(если цель не Промоушен). Заполнить поле Вовлеченность, основываясь на исторических данных ранних задач.
- 2. Запрещено в задаче использовать переменные по типу (X,Y,Z) всегда указывать предположительные суммы, числа, к-ства исходя из отчетов, калькулятора бонусов, либо конкурентного анализа.
- 3. Не забывайте прописывать в условиях все суммы участвующих валют, так как данную информацию вам в дальнейшем необходимо передавать всем смежным отделам (можете прописать файлик с конвертацией или указать все данные сразу в задаче).

4. Болезненная для многих тема "Округление":

Округлять числовые показатели сумм (ставки, депозиты, макс. бонус).

Округлять к 5 (если сумма от 15 до 100) (не 17, а 15)

Округлять к 10 (если сумма от 100 до 300) (не 115 а 120)

Округлять к 50 (если сумма от 300 до 1000) (не 325, а 350)

Округлять к 100 (если сумма от 1000 до 5000) (не 4875, а 4900)

Округлять к 500 (если сумма от 5000 до 10 000) (не 6666, а 7000)

Округлять к 1000 (если сумма от 10 000 до 100000) (не 77777 а 78 000)

Округлять к 10000 (если сумма от 100 000 до 1 000 000) (не 103 089, а 100 000)

Округлять к 100 000 (если сумма от 1 000 000) (не 1 983 837, а 2 000 000)

- 5. Если задача на Турнир казино, нам необходимо самостоятельно сформировать подборку Игр в зависимости от типа турнира и выбранной механики. Все это дело мы можем выполнить при помощи **PowerBi.**
- 6. При постановке задачи, важно сразу указать слот, где игроки будут получать наградные FS. Подобрать слот можно по той-же ссылке **PowerBi**, где мы делаем подборку игр под Турниры или Лотереи или любую акцию с механикой на список игр.
- 7. Обязательно указать, если не будет розыгрыша физических призов (если вы рисуете в награде Физ.призы, то указывайте в описании, что они пустышки).
- 8. Если бонус на платежную систему, узнать ID платежного метода используя форму.
- 9. Внести задачу в Проекты: Promo Calendar 2025 и указать месяц, когда акция будет запускаться.

После описанных выше 4-х этапов работа с задачей в проекте Promo Inbox 360 заканчивается.

SLA:

- аккумулирование идей ежедневно
- передача продакту маркетинга зарегистрированных и оформленных в виде ASANA-задач "Брифов на акцию" один раз в неделю
- ответ автору идеи по её дальнейшей обработке или отказу от обработки 5 рабочих дней

✓ Результат Фазы 0. Проверь себя:

- Сформировано и согласовано с Заказчиком предварительное Т3, которое включает в себя все необходимые параметры , запрашиваемые в форме.
 - Поставлена задача по форме и прикрепелена в комментарии к первоначальной задаче.
 - Первоначальная задача в проекте Promo_Inbox_360 находится в статусе "Done".

Фазы 1 - 4.

Фаза 1. Планирование(Продакт)

Задача находится на доске Promo_Process в разделе "Планирование". У созданной Ответственным задачи создался автоматический сабтаск, где ответственным выставлен Продакт Маркетинга. На этом этапе продакт может внести свои корректировки в ТЗ задачи, которое находится в описании самой задачи, указать блокирующие задачи, предложить варианты реализации (Подробнее см. Фаза 1 в процессе тут).

После внесения Продактом правок в Первоначальное ТЗ задачи в описании задачи Продакт помечает свой сабтаск выполненным. После этого автоматически создается подзадача на Ответственного для согласования скорректированного ТЗ - Брифа на Акцию и Главная задача переходит в раздел " Согласование Брифа на Акцию".

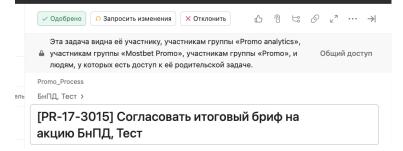
Задача на согласование дублируется также автоматически в проекты Mostbet Promo, ВА Promo и тд и падает в Бэклог, для того, чтобы ее можно было внести в текущий спринт.

SLA:

• 5 рабочих дней с момента постановки задачи

Фаза 2. Согласование Брифа на акцию (Промо)

Ответственный согласовывает правки от Продакта и реализацию, предложенную Продактом. Если менеджер Промо и Продакт не пришли к единому решению по реализации, то задача отменяется и реализована не будет. (Подробнее см. Фаза 2 в процессе тут). Для согласования задачи необходимо открыть сабтаск " Согласование Брифа на Акцию" и вверху отметить " Одобрено".



После одобрения со стороны Ответственного автоматически создается сабтаск на отдел Аналитики для просчета аналитики, согласования бюджета на акцию. Также Главная задача переходит в раздел "Согласование акции и бюджетирование"

SLA:

• 2 рабочих дня

Фаза 3. Согласование Акции и Бюджетирование (Аналитика)

Аналитиками происходит расчет влияния акции на метрику, подбор оптимальных условий акции, бюджетирование Акции. Если Аналитика считает, что акция не принесет влияния на заявленную метрику или выходит за рамки запланированного бюджета, то Аналитик возвращает задачу на Фазу 2 для внесения изменений по задаче или же может вовсе отменить задачу, если даже при изменении условий бонусов задача не может быть прибыльна. (Подробнее см. Фаза 3 в процессе тут)

Аналитик вносит правки в описание Главной Задачи, закрывает свой сабтаск. После этого автоматически создается сабтаск - задача на Антифрод. Задача переходит в раздел " Оценка рисков".

Если по каким-то причинам вы изменили условия акции в описании (к примеру: изменили вейджер, добавились новые валюты-участники и т.д), то вам необходимо провалиться в под-задача на Преданалитику и скорректировать описании аналогично актуальным условиям. Если аналитики уже приступили к расчётам или уже завершили их, то необходимо в задаче тегнуть исполнителя расчетов со стороны аналитиков и уточнить, сильно ли повлияют новые изменения на исход, нужен-ли перерасчет и т.д.

SLA:

- Изи: в течение одного спринта (т.е. от 1 до 5 рабочих дней с момент начала ближайшего спринта)
- Хард: в течение двух спринтов (т.е. от 6 до 10 рабочих дней с момента начала ближайшего спринта)
- В случае НЕвозможности оценки эффективности акции на представленных данных выделяется бюджет до USD 1000 в месяц и акция превращается в фичу

Фаза 4. Оценка Рисков Фрода (Антифрод)

Любая акция в обязательном порядке должна пройти антифрод для выявления опасных кейсов фрода со стороны игроков. После фазы 4 задача приобретает финальное ТЗ, которое будет реализовано. Антифрод дополняет акцию необходимыми параметрами в описании Главной задачи. (Подробнее см. Фаза 4 в процессе тут).

Очень часто механики + категории игр, которые будут подбираться под акцию могут вызывать "беспокойство" со стороны Анти-фрода. Дабы избежать конфликтов и тем более отказа со стороны анти-фрода по проведению акции, важно учитывать все правила компании (подстраивайтесь под обязанности других отделов, дабы упростить в первую очередь жизнь себе). По этому, можно сказать волшебные слова по типу: перед розыгрышем (выдачей) призов, мы передадим вам список игроков на проверку и только законопослушным выдадим призы.

После проверки автоматически создается сабтаск на Ответственного для подготовки макетов и технических требований к контенту. Главная задача переходит в раздел "Подготовка макетов и технических требований к контенту"

SLA:

- Изи: 3 рабочих дня
- Хард: 5 рабочих дней

Сюда мы попадаем при условии, что у нас есть **Разработка!** (не важно, это новая механика или старая, но с Кастомным лендом, вы обречены (на успех)).

Вы с помощью отдела Контента ставите задачу по форме + если надумали это подкрепить дизайн системой. В формах указываете все хотелки (предварительно проговорив с Брендом) и ждете чуда.

Данный этап подразумевает постановку задачи на отдел Дизайна и Контента <mark>Ответственным</mark> по одной из форм, в зависимости от необходимого контента:

- 1. Конструкторный лендинг форма для акций с шаблонным лендингом, включает в себя баннеры на главную и баннер в квадрат акций.
- 2. Кастомный лендинг форма для кастомных акций, включает в себя макет лендинга, баннеры на главную и баннер в квадрат акций.
- 3. Заявку на создание контента любой текстовый контент.
- 4. Баннеры только баннеры

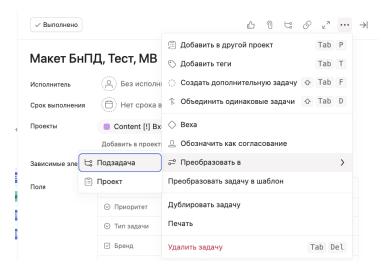
В задаче обязательно должны быть:

- драфт правил, описание макета и механики
- необходимый URL
- язык контента
- Требования к размерам макетов (стандартные брейкпоиты для кастомного лендинга: 1920, 1360, 800 и 360).

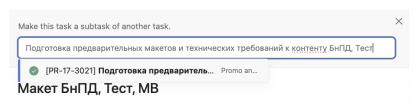
Созданная задача на контент должна быть связана с сабтаском Ответственного. Для этого созданную задачу на отдел Контента и Дизайна необходимо преобразовать в подзадачу.

Преобразование в подзадачу происходит следующим образом:

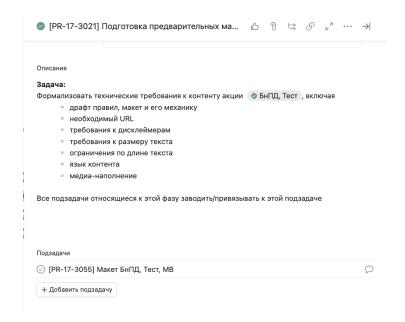
1. Открываем задачу на контент, нажимаем на 3 точки вверху. "Преобразовать в - Подзадача".



2. Вписываем в поле название своего сабтаска для заведения задачи на контент и выбираем его в выпадающеми списке.



3. Готово. Теперь ваша задача и задача контента Связаны между собой.



Важно: Ответственный помечает свой сабтаск как выполненный когда готов контент. Дедлайн на создание контента составляет 10 рабочих лней

После создаются автоматически таски на коллег из Аналитики для описания А/Б Теста.

SLA:

• 10 рабочих дней с момента получения задачи

✓ Результат Фазы 5. Проверь себя:

- Готов контент, который будет использоваться для акции: Макет кастомного лендинга с текстом или же креативы для конструкторного лендинга и баннеры.
- Задача контента и дизайна привязана и является сабтаском твоего сабтаска, который называется "Подготовка предварительнх макетов и технических требований к макету".
- Твой сабтаск "Подготовка предварительнх макетов и технических требований к макету" выполнен. Для этого нужно нажать на кнопку " выполнено" у твоего САБТАСКА.
 - Главная задача перешла в раздел " Дизайн АБ теста".

Фаза 6. Дизайн АБ-теста

На данной фазе на Ответственного создается задача " Описать АБ тест".

Ответственный описывает АБ тест и создает его через платформу GrowthBook https://ab.lnabew.com.

В АБ тесте должно быть описано: Гипотеза - то , на что влияет тест. Метрика на которую влияем и на сколько (это есть в задаче).

После создания АБ теста обязательно в задаче "Описать АБ тест" приложить ссылку на АБ тест, далее помечаем задачу выполненной.

После создания АБ теста Ответственным аналитика дизайнит АБ тест.(Подробнее см. Фаза 6 в процессе тут)

Если в А/Б тесте нет необходимости, то данная фаза пропускается.

Как только коллеги пометят свою задачу "Настройка АБ теста" как выполненную, создастся несколько автоматических тасков:

- 1) На Ответственного для согласования Макета.
- 2) На Продакта для постановки ТЗ на разработку, если она требуется.

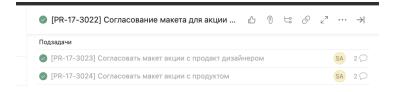
Задача переходит в раздел "Техническая подготовка акции".

SLA:

• 2 рабочих дня с момента получения задачи

Фаза 7. Согласование макета, техническая подготовка акции и проведение демо

Ответственный должен собрать на мит или в чате Продакта Маркетинга, Егора Попова (арт-директор) и предоставить макет лендинга. На данном этапе возможны корректировки макета, которые должны быть согласованы тремя лицами: Ответственный, Продакт, Егор. Согласование проставляется в задаче, путем отметки "выполнено" создавшихся подзадач в подзадаче "Согласование макета для акции". После согласования Ответственный отмечает свой сабтаск "Согласование макета для акции" выполненным.



На этой же фазе Продакт ставит задачу в разработку, прописывает требования и прикладывает макет, если задача требует верстки лендинга или верстки + разработки бэка.

Важно: Если макета нет, то согласование конструкторного лендинга (шаблонного) не нужно.

Важно 2: Если есть АБ-тест, то Продакт на данном этапе ставит задачу в Јіга на Разработку, для проведения АБ теста, вносит ее в квартальные планы и ориентирует Отвтественного по срокам.

До тех пор пока задача находится в разработке, она стоит в разделе " Техническая подготовка акции".

Как только данная стадия выполнена, создается автоматический сабтаск на Ответственного "Настройка акции и коммуникаций" и Главная задача переходит в раздел " Подготовка к запуску".

SLA:

- Если разработка новых механик не нужна, то SLA 5 рабочих дней с момента постановки задачи
- Если нужна разработка новых механик, то SLA уточняется для каждой конкретной акции и зависит от квартальных планов отдела разработки

✓ Результат Фазы 7. Проверь себя:

- Готов финальный макет акции, который будет передан в разработку. Получены согласования макета от Продакта и Егора Попова.
 - Твой сабтаск "Согласование макета для акции" и его сабтаски отмечены как выполненные.

Фаза 8. Подготовка к запуску

Ответственный ставит задачи на подразделения после получения сроков от разработки о реализации или в виду отсутствия необходимости разработки.

1. Постановка задачи на SMM. Задача ставится по форме.

Коллеги из SMM пишут посты, размещают их в соц сетях. Чем подробнее вы им расскажете что должен сделать игрок, куда его вести из поста, что он получит, тем лучше коллеги подготовят пост. **Важно:** Если в задаче несколько гео, то текст необходимо продублировать на английском.

- 1. При постановке задач прикрепляем ссылку на задачу Контента (если у вас к примеру акция приурочена важному празднику/событию или например разработка с дизайн-системой, да и вообще любая акция, не забывайте уточнять, чтобы СММ отдел использовал крео по данной ссылке).
- 2. Прикрепляем файл с конвертацией валют.
- 3. Добавляем ссылку на лендинг, событие либо куда вести игрока.
- 4. Задачу дублируем на Английском языке (при заполнении формы ниже под описанием на РУ языке, прикрепите англ. вариант).
- 5. Прописываем периодичность рассылки.

Пример: коммуникацию пулять: 24.01 / 27.01 / 31.01 / 02.02 / 05.02 и т.д

2. Постановка задачи на контент.

- 1. При постановке задачи распишите доходчиво механику и user flow (чем проще объясните, тем меньше вопросов получите в ответ).
- 2. Прикрепляем файл с конвертацией валют.
- 3. Придумать название Промки. (вы конечно можете это скинуть на плечи Контента, но тогда скорее всего получите миллион вопросов, по типу: к какому событию данная акция? с чем она ассоциируется? к чему мы можем ее привязать? и т.д) Упростите себе жизнь, включите на секунду творческую натуру и выдайте 2 слова (мы в вас верим).
- 4. Придумать название ключей и URL акции. Для этого можно использовать одно и тоже название + можете использовать само название акции. **К примеру:** burning_september_2025 / diwali_2025 / freespins_for_registration (очень важно привязать год к ссылке, дабы проще было потом найти акции по необходимости и иметь вообще представление когда запускалась).
- 5. Добавляем ссылку, куда будем вести игрока.
- 6. Написать правила акции с учетом всех валют.
- 7. Дважды проверить, что информация в правилах, механике, преданалитике акции идентичны.
- 8. Если акция не на платежные метод, на лендинге в 100% случаев есть кнопка "Участвовать".
- 9. По СПОРТ-акциям: для Конструкторного лендинга и лендинга турнирного отличаются текста, формат и ключи. (больше тут Распределение ключей для конструкторного лендинга и турниров спорта)
- 10. Нужно проверять за контентом баннеры (5 пальцев на руке).
- 11. Проверять в админке в переводах стоит ли у каждой локали своя валюты (могут забыть где-то исправить или оставить все).
- 12. Вам будут писать с контента, не бойтесь, это все по flow, вы заказчик и обязаны апрувить текста, крео и т.д.

Если в акции будет использоваться медиабианг, тогда на данном этапе Ответственный ставит задачу по формам:

- 1. Баннер В ПП баннеры, которые размещаются в партнерской программе и которые использует медиабаинг для рекламы.
- 2. Перелендинг для ПП прелендинг это лендинг, на котором фигурируют креативы из акции, может быть колесо с призами, на котором открывается форма регистрации и ведет сразу на акцию.
- **3. Постановка задачи на CRM.** Задача ставится по одной из форм на странице. Если нужно уведомлять игроков об акции, то выбираем форму "Рассылка без бонусов".

Коллеги из CRM заказывают контент для коммуникаций, текст, будут отправлять игрокам уведомления, которые ведут в акцию. Поэтому важно в задаче указывать ссылку, куда мы будем вести клиента из коммуникаций.

- 1. При постановке задач прикрепляем ссылку на задачу Контента (если у вас к примеру акция приурочена важному празднику/событию или например разработка с дизайн-системой, да и вообще любая акция, не забывайте уточнять, чтобы СРМ отдел использовал крео по данной ссылке).
- 2. Прикрепляем файл с конвертацией валют.
- 3. Добавляем ссылку на лендинг, событие либо куда вести игрока.
- 4. По СМС и Вотсап. Это все дорогие игрушки. Подобные вещи предварительно согласуйте со своим руководителем.
- 5. СРМ как и Контент отдел будут предоставлять текста коммуникации на согласование. Обращайте внимание на все важные переменные, чтобы потом не возникло проблем.
- 5. Прописываем периодичность рассылки + уточняйте какой именно метод и когда использовать (email, push, email+push и т.д).

Пример:

коммуникация:

24.01 email+push

27.01 push

31.01 email+push

03.02 push и т.д

- 6. В форме на постановку задачи есть возможность выбрать кто предоставляет выгрузку игроков для рассылки. Если у вас акция не сегментированная, то вы выбираете "Запросить у аналитиков", но вам также необходимо корректно указать в поле "Предлагаемая выборка" какой именно сегмент игроков мы бы хотели завлечь. Пример: Все игроки 5+ депозитов валюты RUB с активностью за последние 30 дней. Если у вас сегментированная акция, тогда выбираете пункт "Предоставим в файле" и в поле "Предлагаемая выборка" расписываете, что заказали выгрузку у аналитиков по таким-то критерия, вот ссылка, как только получите выгрузку на руки, закинете в задачу.
- **4. Постановка задачи на Техническую настройку.** Задача ставится по форме. Данный этап используется в случае, если мы обходимся без разработки, или же верстаем лендинг, но используем текущий функционал Триггерных кампаний. Если задача на казино, то на данном этапе ставится задача на создание Турнира Казино через проект Мостбет или проект БА.

- 1. В 99,9% случаев в отделе MSD вы будете запрашивать:
- создать ТК (триггерную компанию),
- Мотивированную награду под акции,
- настроить Лендинг
- или Спортивный турнир.
- 2. Нам здесь также необходимо придумать название (URL) для ТК. Для этого мы берем тоже самое название, что использовали при постановки задачи на Контент отдел. **К примеру:** burning_september_2025 / diwali_2025 / freespins_for_registration
- 3. Указываем кол-во основных пунктов в правилах (обычно их 3) и кол-во Прехедеров, которые будут отображаться на вашем ленде(редко когда берется 2й прехедер, только если у нас не хватает места нормально вместить всю важную информацию).
 Обычно используется 1 и 3.
- 4. Нужно ли подтверждение участия на лендинге? в 99,9% нам необходимо привязываться к кнопке "участия", так как это доказательство целевого действия игрока и примерное понимание того, что он намерено это сделал, дабы принять участие. Есть акции, где кнопка присутствует, но только для вида. К примеру в акциях с бонусными пакетами (нас интересует сам факт депозита и отыгрыша БП, что позволяет нам привязаться к іd БП).
- 5. Нужно создать Триггерную кампанию? Все зависит от механики вашей акции. Если нам нужна целевое действие и мы владеем ТК, то создаем ТК и выбираем необходимые настройки под них. Название ТК вы также дублируете как ранее в Контенте burning_september_2025 / diwali_2025 / freespins_for_registration. Если у вас механика завязано только в "подтверждение участия", тогда вы пропускаете этап с созданием ТК. 6. Если вы создаете ТК и награду к ней, внимательно заполняйте все пункты, по типу: сколько раз будет отрабатывать ТК, при каким условия будет срабатывать награда и т.д, дабы избежать апокалипсиса.

Коллеги из ручных настроек создают конструкторный лендинг (его параметры отображения, загружают картинку, которая была готова на Фазе 5, а также создают Триггерную кампанию).

Подзадача на создание подобного типа бонусов не создается автоматически, но вы сможете добавить самостоятельно. Важный пункт, так как часто мелькают акции с данным типом бонусов.

По данной форме вы можете запросить:

- скорректировать Бонус на первый депозит (в рамках какой-то глобальной межгалактической акции или же при открытие нового ГЕО дабы завлечь народец);
- создать Промокода / Ваучеры / Бонусные пакеты для своей акции (все зависит от выбранной вами механики);
- постоянные акции (это наши reload бонусы, по типу Субботний Aviator или чет другое).
- Очень важно при описание указать все важные элементы условий (wager, max win, max bonus, время доступности бонуса для активации/на отыгрыш, конвертацию значений всех участвующих валют и т.д) чтобы не возникло в дальнейшем каких-то сложностей.

Пример описания бонусного пакета: При депозите от 2500RUB/25EUR/650CZK/110PLN/10000HUF получишь 50FS в слоте Burning Wins: classic 5 lines (Playson), spin value 0.1 EUR (10 RUB) / вейджер 40x, max win 11000RUB/100EUR/2500CZK/430PLN/39500HUF, 72 часа на отыгрыш с реального+бонусного баланса.

- Если вы решите создать именные промокода в честь какого-то события и взяли к примеру имя BIGBOSS2025, то прежде чем использовать данное имя для промокода, вам необходимо уточнить информацию у Кати или Марины доступно ли оно (могло быть уже использовано под другую акцию ранее или застолбили на предстающую).

Почти халява. Подобного рода акции выполняет отдел Казино, **но**, <u>постановка задач по коммуникации на стороне ПРОМО (СММ/СРМ и по</u> необходимости все остальные отделы медиабаинг/партнерка/бренд/телемаркетинг и т.д).

- Открываете форму и переносите все условия по механике и наградам, которые прописывали в задаче на Promo_Process.
- указываем заранее выбранную нами механику, пороги входа в лидерборд, если таковы были, валюты, список игр-участников и т.д
- Прикрепляем файл с конвертацией валют.
- ВАЖНО не забудьте указать в задаче или же после в комментарии URL ссылку, которую хотите использовать для акции.

Пример: Ссылка, прошу ее использовать так как передаю командам CRM и SMM: king of fortune25

https://mostbet.com/casino/tournaments/king_of_fortune25

- также, у вас может возникнуть акция, где одной из основных целей есть перелив игроков с Десктопа в Прилку. Есть вспомогательный функционал для этого, вы же прописываете подобную информацию в описании или комментариях задачи:

"Турик/лотерея у нас для Приложения. Нужно настроить так, чтобы баннеры и контент был на всех устройствах (мобайл + десткоп), однако при попытке зарегаться в турнире/лотерее с десктопа, будет поп-ап на скачку приложения (это реализовано на стороне разработки)."

- если у вас есть в награде Физические призы, но по факту это пустышки (разыгрываться не будут), то обязательно укажите это в описании задачи.
- у Турниров/Лотерей конструкторный ленд, т.е идентичный, сильно не рассчитывайте на что-то уникальной из разу в раз. Если вы запросите кастомный ленд, там уже можно разгуляться, но помните, это разработка и значит время.
- для Лотереи нельзя выбирать отельный список ИГР, только Категории(Слоты, Краш игр или миксануть Слоты+Краш игры).
- c Live-турнирами почти все тоже самое, но, не все механики можно реализовать по аналогии с обычным турниром.
- турниры с Краш-играми допускаются только с одной механикой: начисление баллов за наивысший коэффициент.
- 5. Подключаем медиабаинг, если акция требует дополнительного промоушена.

Если намечается что-то масштабное и мы решили задействовать медиабаинг, то необходимо будет поставить задачи по формах:

- 1. Поставить задачу на преленденги с колесом (казино и спорт отдельно) в партнерку
- 2. Поставить задачу на общий прелендинг без колеса в партнерку
- 3. Поставить задачу на баннеры в партнерку
- 4. Поставить задачу на Дизайн Систему

Не забываем, что подобного рода акции необходимо согласовывать с Брендом. По этому, когда вы получаете от Контента что-то на апрув и не совсем уверены, что все ок и считаете, что нужно благословление кого-то по выше, пишете своему ТЛу.

6. Постановка задачи на аналитику для настройки Алертинга.

Важно: Задача на алертинг ставится в случае, если он действительно нужен. Нужен - когда не проводится мониторинг акции и мы хотим сами следить за акцией.

Задача ставится по форме. Алертинг - это настройка автоматический отчетов об отработках кампаний.

Например: если у нас запущена триггерная кампания, а по ней не зарегистрировано ни одной отработки, то приходит отчет и мы разбираемся в условиях.

Команда: "Автоматизация и Отчетность"

Тип задачи:" Техническая"

Важно: Каждая поставленная задача на коллег из отделов выше должна являться сабтаском вашего сабтаска "Настройка акции и коммуникаций". Как сделать привязку каждой задачи описано в фазе 5.

Как только выполнены все задачи со стороны коллег Ответственный закрывает свой сабтаск "Настройка акции и коммуникаций" как

Автоматически создаются сабтаски " Настройка АБ теста" и " Настройка мониторинга акции" на коллег из Аналитики. Задача переходит в раздел " Настройка АБ теста и Мониторинга"

SLA:

• 15 рабочих дней с момента получения задачи в доске Promo_Process

✓Результат Фазы 8. Проверь себя:

- Все задачи коллег (SMM, Контент, CRM, Техническая настройка) Выполнены и являются подзадачами твоего сабтаска "Согласование макета для акции"
 - Главная задача перешла в раздел "Настройка АБ теста и Мониторинга"

Фаза 9. Настройка АБ-тестов

Отдел Аналитики подготавливает все настройки для реализации АБ теста.

Если АБ тест не требуется, то на данной фазе происходит подготовка к мониторингу акции отделом аналитики. Подробнее о фазе 9 тут.

После выполнения аналитиками своих задач создается автоматический таск на Ivan Kiryakov "Информирование стейкхолдеров о запуске акции". Главная задача переходит в раздел "Согласование".

SLA:

• 2 рабочих дня

Фаза 10. Информирование

Проджект менеджер Промо Ivan Kiryakov уведомляет коллег согласно описанному процессу о предстоящем запуске. По завершению информирования сабтаск "Информирование стейкхолдеров о запуске акции" помечается как выполненных. Автоматически создаются сабтаски на Ответственного "Включение акции" и "Финальная проверка всех параметров". Главная задача переходит в раздел "Исполнение".

1. Все предстоящие акции каждый месяц вносятся в презентацию для смежных департаментов. Если вдруг акция потерпела изменений, нужно доп. проинформировать Евгению, так как она у нас босс над Презентациями.

- 2. Этап "Информирования" означает, что акция по факту готова и ждет своего часа, когда выкатят на сайт. По этому, мы уже можем смело взять и просмотреть Ленд, т.е пойти и активировать его в админке, взять ссылку, которую придумали под акцию, попасть по ней на страницу акции, ознакомиться с текстом, проверить все (основную страницу, правила).
- 3. Одно из основных, что мы должны сделать на данном этапе это оповестить Саппорт о предстоящей акции. Этим занимается наш проджект Иван или может Нина, если первый отсутствует. Желательней это сделать не позже 1-2х рабочих дней до запуска.
- 4. Если акция с ручными бонусами на сегмент, поставить задачу на выгрузку.
- 5. Как только все выкатилось, мы в первую очередь проверяем баннера в слайдере и квадрате акций (что они есть и ведут на лендинг, корректность данных на баннерах).
- 6. Если у нас были изменения на Ленде или баннерах уже после запуска акции, **то важно** просить сбрасывать кеш в Телеграмм группе или же Rocket Chate, чтобы изменения быстрее появились на сайте.
- 7. Если акция с ручными бонусами на сегмент, предварительно поставить задачу на выгрузку.
- 8. Поставить задачу на постаналитику в день запуска акции.

SLA:

• 5 рабочих дней (4 рабочих дня на согласование и 1 рабочий день на информирование)

Фаза 11. Исполнение

Ответственный на данном этапе должен проверить, что акция готова к запуску в установленный срок. Техническая настройка будет включена именно в эту дату, Поставлена задача на выкладку баннеров, все готово к запуску.

Проджект менеджер Промо Ivan Kiryakov уведомляет коллег в ту же ветку письма, где происходило информирование и получение согласований о старте акции в день старта.

После выполнения проверок, сабтаски "Включение акции" и "Финальная проверка всех параметров" отмечаются выполненными. Создается сабтаск на мониторинг со стороны отделов Аналитики и Антифрода. Главная задача переходит в раздел " Аналитический контроль".

SLA:

• 2 Рабочих дня

▼Результат Фазы 11. Проверь себя:

- Поставлена задача по форме на контент для выкладки баннеров. Контент будет на сайте в дату запуска.
- Технические настройки будут запущены согласно дате запуска (либо разработка включит в дату, либо ТК настроена на дату запуска)
 - Задачи "Включение акции" и "Финальная проверка всех параметров" отмечены как выполненные.
- Все причастные лица уведомлены Проджект менеджером Промо Ivan Kiryakov в соответствующем ветке писем о старте акции в дату.
 - Главная задача перешла в раздел " Аналитический контроль".

Фаза 12. Аналитический контроль

На данном этапе аналитики производят систематический контроль за проведением акции в ее период. Подробнее о фазе 12 тут.

SLA:

Тесты проводятся до конца контрольных дней - 1, 3,10 и 20 дней с начала акции

Фаза 13. Контроль через антифрод

Отслеживание антифродом всплесков и наплывов бонус-хантеров.

После закрытия сабтасков Аналитики и Антифрода автоматически создается задача на подведение Итогов Акции на отдел Аналитики. Главная задача переходит в раздел " Подведение Итогов".

SLA:

• Не реже, чем одна проверка акции в сутки

Фаза 14. Подведение итогов

Подведением итогов акции (постаналитикой или результатом АБ теста) занимается Аналитика.

По результатам подведения итогов формируется сабтаск " Разработка плана по улучшению акции" на Ответственного. Ответственный, исходя из результатов от аналитиков, составляет план по улучшению акции, если есть такая необходимость. Например, улучшение бонусов, или наоборот снижение офферов в виду высоких затрат или раскатка акции на другой сегмент. План по улучшению нужно согласовать со своим Team Lead, после Team Lead получает согласования от Senior Team Lead и Head of Promo. По результатам Фазы 14 Аналитики отправляют письмо на всех участвников процесса с информированием об итогах акции и со своими выводами, улучшениями и идеями от отдела Промо по улучшению акции или с информацией о полной остановке акции.

По завершению тасков "Подведение итогов " и "Разработка плана по улушению акции" автоматически создаются сабтаски на Ответственного "Согласовать раскатку акции" и " Согласовать раскатку акции на все ГЕО". Главная задача переходит в раздел "Оценка необходимости раскатки акции и переноса акции на другие ГЕО".

SLA:

• 5 рабочих дней начиная с 30 дня после даты начала акции или после завершения акции/АБ-теста

✓Результат Фазы 14. Проверь себя:

- На основе аналитики подготовлен план по улучшению акции (при необходимости) и согласован с Team Lead, Senior Team Lead и Head of Promo.
 - Аналитикам переданы предложения по улучшению и они включили их в письмо с итогами.
 - Сабтаск " Разработка плана по улучшению акции" выполнен.
 - Главная задача перешла в раздел "Оценка необходимости раскатки акции и переноса акции на другие ГЕО"

Фаза 15. Оценка необходимости переноса акции на другие ГЕО

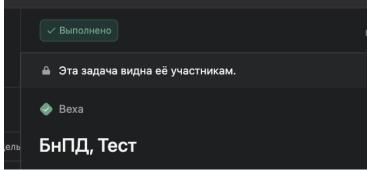
Ответственный решает совместно со своим руководством и Хэдом Направления Промо Маркетинг необходимость раскатки акции на:

- всю группу изначальной ЦА. Если проводился АБ тест и он был успешен, то акция выкатывается на всю целевую аудиторию. Сабтаск "С огласовать раскатку акции" помечается как " Одобрено". Процесс согласования сабтаска аналогичен фазе 2.
 Важно: В таком случае происходит перепроверка готовности к запуску акции Ответственным. Ivan Kiryakov пишет оповещение о новой дате запуска акции без АБ тестирования.
- на все гео. Если есть понимание, что акция будет актуальна для всех рынков. Сабтаск " Согласовать раскатку акции на все ГЕО" помечается как выполненный.

Важно:В таком случае Ответственный ставит новую задачу по форме и процесс начинается с фазы 1.

Если акция изначально была запущена без АБ теста, на одно гео (событийная), то сабтаски помечаются как " Отклонено".

Для того, чтобы Главная задача стала выполненной и переместилась в раздел "Done" необходимо пометить Главную задачу выполненной.



SLA:

• 5 рабочих дней с момента получения задачи по мере необходимости

✓Результат Фазы 15. Проверь себя:

- Принято решение о выкате акции на всю ЦА и согласовано с Team Lead, Senior Team Lead и Head of Promo при успешности теста и при наличии необходимости.Проверена готовность к запуску, уведомлены отделы от новой дате полноценного запуска.
- Принято решение о раскатке акции на все гео и согласовано с Team Lead, Senior Team Lead и Head of Promo. Заведена новая задача форме.
 - Сабтаски "Согласовать раскатку акции на все ГЕО" и "Согласовать раскатку акции" в соответсвующих статусах (Одобрено или Отклонено)
 - Главная задача помечена как Выполненная и перешла в статус " Done"

По всем возникающим вопросам согласно процесса прошу обращаться к Julia Pekina.