"Маркетинг":

> Диференциране:

> Основната функционалност, която ще е безплатна с цел популяризиране на продукта. Тази група трябва да има необходимост от предлаганата услуга, но и да не бъде претенциозна и взискателна.

> Допълнителната функционалност ще е платена, следователно и добре тествана и безупречна. За тази функционалност е подходяща платежоспособна група от потребители, които имат нужда от предлаганата услуга.

> Друга, допълнителна функционалност предоставя образователни възможни, поради което подходящи потребители са частни училища и университети и при изграден имидж и доказана ефеиктивност и държавни поръчки.

> Таргетиране:

> За първоначалната функционалност ще се таргетират 11-ти и 12-ти клас ученици, студенти (по право, журналистика, история, политически науки, маркетинг, българска филология).

> За по-сложната функционалност ще се таргетарт журналисти и маркетинг мениджъри.

> За образователната функционалност ще се таргетират частни училища и университети, а при реализиране голяма популярност и ефективност ще се търсят и държавни поръчки за държавните организации/институции.

Домашното за "Продажби и стратегии" е:

> Стратегията е да се постигне първоначална популярност чрез основна, достъпна и ползотворна функционалност. След постигната популярност, покрай основната функционалност и чрез изградения авторитет ще се предлага и допълнителните услуги.

> Първоначално продуктът е безплатен до популяризирането му, след което ще се плаща за еднократна услуги по 0.50 лв. или пакет с неограничени на брой услуги за 2000 лв. Плащанията ще са онлайн, като за еднократните ползания ще е възможно чрез електронна карта, PayPal или текстово съобщение от мобилен оператор (SMS).

> Тази стратегия е най-подходяща, защото услугата е уеб базирана и функционалността, която извършва, по този начин, ще е най-близко до плащането.