

Documents

- [Bazieva \(Upsell\)](#)
- [Bazieva \(Design\)](#)
- [Bazieva \(Distribution\)](#)

Plan

Вот финальная, очищенная версия плана **Soft Launch**. Она полностью соответствует логике "параллельного трека": пока едет декор, мы строим IT-фундамент.

Ни один пункт из изначального плана не потерян. Единственное изменение: "Taplink" заменен на твой собственный **React App**, так как это соответствует твоей цели создания масштабируемой платформы и CS-бэкграунду. "Капитальный ремонт" заменен на **Home Staging** (быстрее и эффективнее для ROI).

Phase 1: Rapid Deployment (Soft Launch / 0-7 Days)

Цель: Быстрый визуальный фикс и запуск инфраструктуры до приезда основного декора.

1.1. Visual "Quick Fix" (Hardware)

- Снять все цветные покрывала, ковры со стен и личный визуальный шум (игрушки, сувениры).
- Закупить дешевое однотонное белье (белое/серое) и нейтральные пледы согласно позициям из таблицы Bazieva (Design) (раздел "Текстиль").
- Заменить лампочки на 4000K (дневной свет) во всех комнатах перед съемкой.
- Сделать аккуратные фото на смартфон (светлые, выровненный горизонт) для временного обновления листингов.

1.2. Digital Setup (Infrastructure)

- Зарегистрировать аккаунт RealtyCalendar (PMS).
- Создать карточки 3-х объектов в PMS, настроить базовые тарифы и синхронизацию календарей (iCal).
- Развернуть React-проект (Vite + Tailwind) на Vercel/Render, используя структуру из README.md.
- Настроить Business WhatsApp: установить логотип на аватарку, прописать часы работы и приветственное сообщение.

1.3. Marketing & Feedback (Ops)

- Обновить фото на Авито/Суточно на новые "чистые" версии с телефона.
- Добавить водяной знак BAZIEVA на главные фото объявлений.
- Внедрить ручной скрипт запроса отзыва в WhatsApp после выезда гостя для формирования Social Proof.

- Создать точки "Bazieva Apartments" на Яндекс.Картах, Google Maps, 2GIS и отправить на модерацию.
-

Phase 2: Digital Product (Dev & Content / 1-3 Weeks)

Цель: Разработка платформы и контента параллельно с ожиданием доставки декора.

2.1. Web Platform Development

- Сверстать страницы Home (Hero, About, Social Proof) и Apartments (Grid) согласно README.md.
- Создать файл src/data/services.js и заполнить его реальными данными из таблицы Bazieva (Upsell) (Трансферы, Туры, Завтраки).
- Реализовать раздел Guest Guide (FAQ, правила, инструкции).
- Интегрировать виджет RealtyCalendar (через iframe/script) на сайт для проверки занятости.

2.2. Content Production

- Написать продающие тексты для сайта и агрегаторов (Tone of Voice: западный сервис, безопасность).
- Оцифровать инструкции: пароли Wi-Fi, гайд по бытовой технике, чек-лист заселения (JSON формат).
- Заполнить файл данных apartments.js текущими параметрами квартир и временными фото.

2.3. Distribution

- Подключить Channel Manager в RealtyCalendar: настроить синхронизацию цен и броней с каналами из таблицы Bazieva (Distribution) (Авито, Островок, Суточно).
 - Сгенерировать QR-коды для каждой квартиры, ведущие на страницу Guest Guide.
-

Phase 3: Hardware Upgrade (The Asset / 2-4 Weeks)

Цель: Физическое улучшение актива под новый бренд.

3.1. Procurement (Закупки)

- Заказать декор (постеры, вазы, шторы блэкаут) строго по списку из таблицы Bazieva (Design).
- Закупить оснащение для сервиса: фены, утюги, диспенсеры, наполнение минибара (вода, снеки).
- Купить умные замки/кейбоксы для реализации бесконтактного доступа.

3.2. Staging & Final Production

- Провести стейджинг (расстановка декора, света, монтаж штор) во всех квартирах.
 - Провести профессиональную интерьерную фотосессию обновленных объектов.
 - Загрузить профессиональные фото (/public/images/) на сайт, в PMS и во все каналы продаж.
-

Phase 4: Ecosystem & Scale (Ongoing)

Цель: Работа над LTV, Upsell и автоматизацией.

4.1. Service Expansion

- Связаться с подрядчиками из таблицы Bazieva (Upsell) и подтвердить условия комиссии.
- Активировать раздел Services на сайте с кнопками заказа через WhatsApp.
- Разместить в номерах физические меню минибара/услуг с QR-кодами на оплату.

4.2. Automation & Loyalty

- Настроить автоматизацию доступа: Оплата -> Ссылка на бот -> Выдача кода от кейбокса.
- Начать сбор базы контактов гостей (CRM в RealtyCalendar).
- Запустить Direct Booking кампании: рассылка промокодов по базе прошлых гостей для бронирования через сайт.