ТРАНСКРИПТ С РАЗДЕЛЕНИЕМ ПО РОЛЯМ

Дата: 01.07.2025 01:34

==================================================

# ТРАНСКРИПТ С РАЗДЕЛЕНИЕМ ПО РОЛЯМ

Дата: 01.07.2025 01:34

==================================================

## Говорящий A:

Всем привет!

## Говорящий B:

Коллеги.

## Говорящий A:

Всем добрый вечер! Давайте начинать наше собрание. Начинаем мы с дизайнеров.

## Говорящий B:

Всем привет! Итак, неделя завершилась следующими новостями. Во-первых, мы успешно завершили трудоемкий процесс работы над контейнерами. Это было непросто — осознать, понять и исправить все недочеты, но в итоге все завершилось удачно, и материалы преобразились, и теперь почти готовы к отправке. Ну, ждем ответ по логотипу. Исправим это, и можно будет отправлять. Пока что они не сообщили мне стоимость. Сказали, что как только будет известно, они напишут. Я сегодня их еще раз спрашивала. Во-вторых, точилка. Мы полностью обновили коробки. Обновили маленький буклет, мануал. Некоторые вопросы были по серийному номеру. Вот. И остался только один вопрос с надеждой по согласованию адреса и даты. И если она даст добро, проверят. И вот правок больше не будет, подчелки я пришлю в чат. Там вроде все то же самое. То можно будет отправлять их. Дальше. Мультиварка у нас была задача в том, чтобы быстро обновить материалы, и мы это сделали. Мы обновили все, добавили QR-коды. Всякую мелочь сделали по типу размера шильдика, который был в прошлой поставке неправильный. Все померили, сделали. И теперь только ждем адрес, и в мануале нужно понять, куда вставить информацию про книгу рецептов, и конкретно про книгу рецептов, куда вписывать. Нужно разобраться, чтобы люди знали, что она есть в этом QR-коде. Дальше это тот самый прекрасный фен. Мы создали иконку категории, начали фотошопить графику для лицевой стороны коробки, нарисовали контуры, ну в общем сделали все, что было необходимо и что можем сделать по коробкам фена. Дальше по пицце-печи. Мануал доверстала там. В целом там сейчас все нормально. Нужно только там иконок не хватает. Это у нас следующий этап. По ней иконки доделаем и можно будет финалить, наверное, всю пиццу-печь. Не знаю, будем ли мы ждать образец или... нужен он нам вообще в принципе.

## Говорящий A:

А что говорят по образцам? во-первых, дошла до них панелька? что они говорят, долго ее там делать?

## Говорящий B:

Я не спрашивала, вот тогда спрошу. так, дальше у нас Ты тогда уточни.

## Говорящий A:

Машу, Лёша, образец для каких целей должен был бы быть. Не, ну образец в любом случае пусть отправит, да, даже если мы за финалем, чтобы с ним что-то поснимать уже может. А вот, может быть, там какие-то тесты необходимо было провести или что-то такое. Финальный, может быть, с мануалом что-то надо, чтобы согласовалось. В общем, Леша, уточни, какие цели, задачи. Если исключительно наши, и ты говоришь, что нет потребности для иллюстрации, окей, это одно. Но, может, что-то там еще есть, что мы не учитываем.

## Говорящий B:

Так, хорошо, уточню. Дальше у нас индукционная печь. Мы отправили недостающие материалы китайцам, стикер, листовку, объяснила им, что куда. В общем, сейчас уже процессия. Ждем дальше.

## Говорящий A:

А есть там какой-то, ориентирую, по срокам что-то такое?

## Говорящий B:

Так, по плите я отпишусь тогда.

## Говорящий A:

Отпишись мне и отпишись Наде. Скажи, что Надежда, с нашей стороны там все ушло. Просто тут же вот этот вот цикл, где материал мы отправляем, надо теперь понимать сроки. Когда Надя пишет им по срокам, они, излюбленные в тактике, говорят, вот, мы от вас ждем. Чуть-чуть какой-то инфы. Если они сейчас ничего не ждут, чтобы Надежда хотя бы это понимала и уточняла у них.

## Говорящий B:

Мне просто кажется, что они уже отвечали ей на этот вопрос. В общем, я проверю сейчас. Отпишусь там, да, тебе, Надя.

## Говорящий A:

Отвечали в сторону сроков или отвечали в сторону... Вот, мы опять что-то ждем.

## Говорящий B:

Нет, вроде вот они именно отвечали, по-моему. Я проверю просто, вдруг я ошибаюсь.

## Говорящий A:

Ну да, и они чуть ли не единственные просто оставались и кофемашины, которые нам так ничего и не сказали.

## Говорящий B:

Ну и кофемашины продолжают молчать. Я тоже у них спросила, потому что, вроде бы, все им подтвердили, все сделали. Не знаю, что они ждут.

## Говорящий A:

А у тебя есть их почта?

## Говорящий B:

Нет, но они в принципе раз в день-то отвечают, просто почему-то напрямую ответ не говорят. Всё время юлят, не хотят почему-то чёткие ответы. И какие-то странные вещи спрашивают бесконечно.

## Говорящий A:

От них бы тоже, конечно, добиться ответа, потому что вот два товара, которые с непонятными сроками отгрузки, это вот эти.

## Говорящий B:

Да, ну вот я им еще раз уточнила. Они еще сказали, что они получали стикеры почему-то на казахстанский инвойст, хотя я точно помню, что их отправляла им. Просто в чате не найти доказательства. А тут снова они делают вид, будто бы ничего не видели.

## Говорящий A:

Ну ты же скинула?

## Говорящий B:

Да, я повтор-тайм скинула.

## Говорящий A:

Ну всё.

## Говорящий B:

Теперь точно нечего ему дать.

## Говорящий A:

Короче, твоя задача на неделе допинать вот этот вопрос.

## Говорящий B:

Угу, хорошо. Так, дальше у нас что? У нас коробка для фильтра, очистителя воздуха. Там и мейлбокс и мастербокс будет. Я начала её делать, контур. иконку, но у меня появились вопросы по ней, не понимая, как ее дальше продолжать, так как это запчасть. Я ее в чате напишу, потом спрошу, чтобы продолжить по ней работу. Это позже отпишусь. Дальше у нас по мультиварке с индукцией получила материалы перед массовым производством. Они прислали, что у них получилось. Сейчас я надеждаю еще на проверку адрес тоже перепроверить, чтобы точно совпадало. И в чат сейчас пришлю то же, что они показывают нам. Это, кстати, они сделали неправильное приветственное письмо с белым на задней стороне. И потом, так как оно было отправлено до итогового обновления, я им повторно отправила, только уже финальный файл нашего приветственного письма. И в итоге они пишут, что из-за того, что я ошиблась с приветственным письмом, они сделают 5 июля завершиться производство у них. В общем, мультиварку с индукцией ждем завершения 5 июля. Это мы знаем.

## Говорящий A:

Но 5 июля не так далеко, так что хорошо, лишь бы завершилось.

## Говорящий B:

Ну да-да, Надя говорит, что они попозже поедут всё равно.

## Говорящий A:

Только с письменным больше не ошибайся.

## Говорящий B:

Я не буду.

## Говорящий A:

Да, хорошо, спасибо.

## Говорящий B:

Дальше у нас кофемашина. Я уже сказала, что отправила стикеры, что ждем. Вопрос задала. Также мы на этой неделе с надеждой разобрались по поставке и комплектации блендеров, так что ждем их. И, в общем, таким образом завершилась эта неделя. На следующей неделе мы планируем отправить контейнеры. Я думаю, что они уже скоро нам дадут ответ по логотипу. Это уже не так много времени займет заменить лого на материалах. Также мы выясним оставшийся вопрос по мультиварке и думаю, что можем тоже завершить эту задачу. И также продолжим работу над феном и пиццепечью. По основным задачам у нас так. У меня все.

## Говорящий A:

Да, Маша, спасибо. Но вот этот вот блок из трёх товаров очень прошу добить по срокам. Очень интересно. Плита, мультиварка. Ну, мультиварка, ты говоришь, уже есть срок. Замечательно. Тогда два. Всё, спасибо.

## Говорящий B:

Спасибо.

## Говорящий A:

Маша, спасибо. Так, идём дальше. Немного слов о поставках. Как это ни печально, у нас уже конец июня. Один месяц лето проходит. И в конце июня нам обещали контейнер с аэрогриллями РМА-04. То есть, предыдущая дата прихода 30 июня. Так что, возможно, на следующей неделе мы примем этот контейнер. Мы, в принципе, готовы его принимать. Это прямо из ближайших поставок. И примерно через две недели, наверное, где-то, ближе к середине июля, контейнер идёт у нас с дегидраторами ПРО-2. Это один контейнер. А второй контейнер с аэрофритюринцами, РМА-02 комплекты к ним. И новые азонаты, ой, и азонаты РМА-05. В принципе, всё готово принимать, у нас места есть. Это так, чтобы все знали, какие товары мы ожидаем в ближайшее время. Вопросы есть какие-то? Вопросов? Да, вопрос разве что Наде задаю, все ли там в силе сейчас. Я вот да, напишу ей. Что-то я не написал. Да, напишу, конечно, точнее, скину таблицу, она мне скидывала и по срокам точню. Да я тоже не спрошу, потому что это же тогда таможню надо платить. В общем, тут мне уже надо будет тоже понимать. Ну, спасибо, что напомнил, потому что, да, Юль подкрылся незаметно. Как это, да, не поскорбно. Так, ну хорошо, идём дальше, мы переходим к Виктории.

## Говорящий B:

Всем привет.

## Говорящий A:

Привет.

## Говорящий B:

На этой неделе у нас опять завершился конкурс последний перед днём рождения. Это был «Подпишись и проглоси друга». По итогам этого конкурса пришло на 60 друзей. Они, в общем, пригласили с нашего канала. Также мы запустили новый конкурс отзывов сегодня.

## Говорящий A:

Вика, вот прошу прощения, чтобы далеко не уходить, так вот этот результат в 60 друзей, как ты считаешь, это нормальный результат или же всё-таки это не то, на что ты рассчитывала?

## Говорящий B:

Нормальный. Я примерно на это и рассчитывала. Ну, до 100 я рассчитывала.

## Говорящий A:

Думаешь?

## Говорящий B:

Ну, я это проводила... За месяц? Я думаю, что да, потому что, во-первых.

## Говорящий A:

Не каждый А что у нас там за подарок был?

## Говорящий B:

Фриктёрница.

## Говорящий A:

Ну, мне кажется, это никакой результат. Типа 100 рублей за подписчика. Ну, окей.

## Говорящий B:

Ну, на данный момент сейчас это небольшая цена за подписчика. Ну, опять же, как я вам описала, это тестовый вариант был. То есть я не знаю, сколько было, когда проводили там два года назад, сколько людей приходило тогда. Нет этого документа, в котором можно было бы посмотреть, сколько было.

## Говорящий A:

Это вопрос даже не сколько было раньше. Вопрос, стоит ли овчинка в выделке. как бы сейчас мы вкинули максимальный туда даже бюджет и подогрели это другим конкурсом, а если бы это еще и проходило как просто, там, за какой-то мини-блендер или что-то подобное, может, конечно, результат был бы тот же, 60 подписчиков, тогда бы, ну.

## Говорящий B:

Цена была бы... Потому что даже когда мы дарим что-то мелкое, то есть они как будто участвуют ради самого процесса, а не даже ради какого-то подарка, потому что у нас был, когда они писали две недели комментарий, и там были вообще мелкие призы, и то есть они участвовали так же.

## Говорящий A:

Ну, одно дело писать комментарий, Вик, другое дело вот эта вот сложная механика. Короче, мне кажется, что такими шагами идти в сторону увеличения аудитории хотя бы до 10 тысяч подписчиков это ну как 2050 сделаем наверное так что конечно стоит активнее как-то реализовывать эту тактику потому что ну Не те результаты, которые хотелось бы достичь. 60 подписчиков, ну, даже обсуждать грустно. Ладно, давай дальше. Я не к тебе, я к тому, что хочется, чтобы ты делал итоги какие-то, корректировки. Но если ты говоришь, что нет, это планомерно, я на то, как и рассчитывал, ну, видимо, не тот расчет тогда. Долго мы так будем двигаться к каким-то целям. Ладно, давай дальше.

## Говорящий B:

Мы запустили новый конкурс летних отзывов сегодня. Подготовили и в процессе подготовки контента на июль. 2 июля мы делаем первый анонс с подводкой к нашей движущей с днем рождения. Самая главная задача следующей недели и вообще всего ближайшего июля это реализовывать и подготавливать все эти движухи на июль. В новшине я ссылку как-то клею для того, чтобы можно было с этим ознакомиться. Ну и на этой неделе было много технических задач в виде отправки подарков всем призерам за эти все июньские завершенные конкурсы. И также сейчас много времени приходится уделять общению с клиентами в чате и в директе канала мы подключили канал в функцию, что люди могут теперь писать туда как в директ. И на этой неделе было как-то много сообщений, тоже с этим приходилось общаться, потому что это моя задача сейчас. Вот, и как я сказала, на следующей неделе уже начинаем проработку контента на июль. В принципе, это единственная и самая главная задача.

## Говорящий A:

Не совсем понял, конечно, по конкурсу отзывов. Бюджет призов вроде никто не согласовывал.

## Говорящий B:

У нас главный приезд кофемашины и пять счастливчиков, которые получают бутылки новые, весы, мельница и точилка для ножей.

## Говорящий A:

А что вы не согласовываете призовой фонд? Елена, Вика, не знаю даже к кому обратиться, но что-то как я ждал, что меня там тегнут, что-то согласуют, так и не дождался.

## Говорящий B:

Такой нюанс. Видимо, мы с вами в этом вопросе до конца не договорились, потому что по поводу призов обсуждали, и после машины мы с вами тоже затрагивали, и идею о том, что мы берем 5-6 книг и находим классные отзывы, и уже как бы.

## Говорящий A:

Вовлекаем... Не, на словах я это помню. На словах-то я это помню. В финальном исполнении ничего такого я не видел, чтобы я такой, да-да, всё отлично, давайте туда идти.

## Говорящий B:

Поняла.

## Говорящий A:

Сейчас сходу... Но так или иначе, я бы не хотел бы... Я бы не хотел, чтобы я искал виноватых или правых, или ответственных в вашей стране. Вика непосредственный реализатор вот этого вопроса. Вика, ну ты не ссылайся на Елену. Скажи, Александр, вот финальные согласованные условия, которые мы подбили с Еленой. Ок, не ок. Не надо валить шишки на Елену. Ты запускаешь, ты согласуешь. Всё. Вот третьего не надо.

## Говорящий B:

Просто, видимо, мы тут все друг друга не поняли.

## Говорящий A:

Наверное, так. Есть же рабочий чат. Почему-то туда скидывается всё, что угодно, но не то, что надо. Обязательно, пожалуйста, скидывайте то, что надо. То, что надо, это всё, что касается денег, бюджетов. Получили одобрение, запустили. Одобрение не получили? Большой вопрос. Вика, я надеюсь, ты это слышала.

## Говорящий B:

Я поняла, но я просто трижды спрашивала, согласовано ли, получила положительный ответ. Вот, я.

## Говорящий A:

Теперь говорю, как должно происходить согласование. Есть рабочий чат, все, что касается бюджета, выделила, получила, да, запустила. Конкурсы, не конкурсы. Подведение итогов, всё, что касается бюджета, денег. Только с удобрением, пожалуйста. Всё, этот вопрос, надеюсь, мы раз и навсегда прояснили. Ну, последний, наверное, вопрос. Так и не понял по реализации чек-листов, когда мы запускаем. Тоже неделя прошла. Вроде бы на то время в собрании поговорили.

## Говорящий B:

Вы про книгу, которую мы решили сегодня... Не, не книгу.

## Говорящий A:

Не, не книгу. Мы же собирались в этот небольшой промежуток вначале впихнуть вот эту реализацию чек-листов на том собрании. Мы обсудили... Блин, ребят, давайте так... Вы.

## Говорящий B:

Просили скинуть итоги конкурса, итоги конкурса всех и написать... Итоги, чтобы вы посмотрели, и я этого все скидывала, тегдала и написала, почему мы решили сейчас это переображдение не делать, либо перенести даты. Все это есть в чате?

## Говорящий A:

Ну, перенести даты. Мы сошлись на том, что даты расширить. Что с этим-то в итоге?

## Говорящий B:

Мы вселенно всё это обсуждали, и мы понимаем, что его сейчас, перед днём рождения, в день рождения, нет смысла засовывать.

## Говорящий A:

А как вы собираетесь расширять даты, если вы его собираетесь не засовывать сейчас? Когда вы тогда его хотите засовывать? Подмехи активности собираются закончиться в конце июля, насколько я понимаю. То есть вы будете говорить, а теперь начинаем лето в августе, да? Типа смысл реализации чек-листов, где вы говорите, что лето идет полным ходом, а ваш полный ход лета уже закончил июнь. Ты говоришь, не запускаем.

## Говорящий B:

У нас сейчас в Иоле много всяких движух. Люди должны там и в марафоне, и в приз, и тут еще реализуют чек-фест.

## Говорящий A:

Да кроме марафона там ничего и нету. Ну, одно другому не мешает.

## Говорящий B:

В одном качестве, чем где-то там что-то...

## Говорящий A:

Да, оно не мешает друг другу. Они могут рассказывать о том, как здорово проводят лето, Попутно реализуя движуху марафона.

## Говорящий B:

Просто у нас в последние три недели по два запуска конкурса в неделю, плюс еще в этот период два раза итоги, плюс конкурс отзывов.

## Говорящий A:

Ну все, за финалити это и запускайте.

## Говорящий B:

Ну, вот мы сейчас зафиналили все вот эти конкурсы.

## Говорящий A:

Ну, супер.

## Говорящий B:

Ну, вчера.

## Говорящий A:

Ну, всё, и на следующей неделе запускайте.

## Говорящий B:

Как раз июль начнётся. Ну, на следующей неделе у нас просто уже идёт анонс вот этой вот яркой программы на июль, потом программа расписания спикеров, и люди такие, ой, что-то опять новое начинается, вроде чуть-чуть сосредоточено.

## Говорящий A:

Ну, всё отлично.

## Говорящий B:

И тут бац, ещё один конкурс, а потом ещё один, а потом вырос конкурс.

## Говорящий A:

Да-да-да, всё верно, всё именно так. Всё так и делай, да.

## Говорящий B:

Окей. Только я сейчас хочу понять, а по скокам, если мы вот этот конкурс, ну не конкурс, поддержания активности, да, с чек-листом, вот на следующей неделе, да, то есть у нас получается либо в понедельник, либо во вторник, мы его запустим, вот, и внимание у аудитории на вот эту активность будет вот неделя. Как мы по ссылке этот конкурс запустим? Мне кажется, на неделю мало.

## Говорящий A:

Ну, с точки зрения... Да, конечно, мало, Елена. Мы же на той неделе... Вот я не понимаю, для чего запись делается? Вы думаете, чтоб просто Саша скинул? Вот, Вик, поговорили твой блог, заходишь в запись, смотришь, слушаешь, и такая, ага, договорились о том, чтобы расширить эти сроки. Ну и реализуйте то, что договорились. Ну, если, если, если не бьется... Нет.

## Говорящий B:

Просто я говорила, что я считаю, что аудитория выдохлась, и им нужно дать чуть-чуть перерыва от конкурсов. Вы попросили скинуть итоги, и, возможно, вы тоже почитаете, что она выдохлась. Я вам все эти итоги скинула и тегнула вас в чате. Вот. То есть, ну, сейчас то, что вы говорите на следующей неделе, хорошо, мы сделаем на следующей неделе.

## Говорящий A:

Ну, если говорить по срокам, то весь июль они бы и могли присылать. Вот горячая фаза лета, июль, середина лета. Вот они в течение июля этого и говорят. Сходила на пляж, покушала клубнику, поиграла с собачкой. Прекрасно. Лето. Обожаю. Не так, что, типа, у нас заканчивается днюха, начинается август, а мы такие, кстати, реализуем лето в конце, когда всем пора говорить, и лето просрали. Также это работает вроде бы, ну, по летней логике, три месяца. Хочешь не хочешь, ну вот, либо ты сюда впихиваешь, либо никуда, вот.

## Говорящий B:

Я тут не прав. Ну вот вроде бы как-то да, вроде договорились, что никуда и делаем акцент на днём рождения, а в августе уже новый.

## Говорящий A:

А зачем тогда начинали вот это, чтобы потом не продолжать никуда? То есть ты либо не улавливаешь логику всей летней движухи, либо я не понимаю, что с вами. Вы вначале говорите, наметили планы, следующим шагом реализуем планы, третьим шагом подводим итоги. Вот их три. Или же первый не имеет смысла никакого. Поэтому их надо делать тремя шагами.

## Говорящий B:

Хорошо, я подумаю, куда ставить на следующей неделе, чтобы это было как-то логично, не спуталось с днём рождения.

## Говорящий A:

Но, скорее всего... Но в этом же как бы и прелесть должна быть, что реализация марафона у вас и должна идти как тем самым замечательным событием, которое я сделал этим летом. Ну, вообще, по логике, то есть, в самих чек-листах должно было быть, типа, буду идти в прекрасный марафон, отрумиться, там, оздоравливаться, бла-бла-бла. А потом, одним шагом, вот они то, что делать будут для марафона, они же это могут и, ну, в зависимости, конечно, от заданий. Видимо, не все задания подойдут. Но если какие-то задания будут с... летней движухой, они в рамках того же конкурса и могут их предлагать нам. То есть задача-то сделать не чего-то такое, которое не увязывается одно с другим, оно же и должно как бы биться, и вот движуха с «пригласи друга», она же тоже такого смысла должна была иметь. где у вас есть конкурс, а параллельно они еще и другов зовут, чтобы они там в марафоне участвовали. И тут как бы есть конкурс летних реализаций, а у нас вот еще и марафон где рождественский, и вот все это как бы вместе, а не так, что одно на другое там и непонятно, как это вообще бьется. Это надо просто увязывать, чтобы это красиво получалось.

## Говорящий B:

Хорошо, я поставлю это либо перед атосом, все движухи на июле, либо после, то есть либо вторник, либо в четверг, но только теперь вопрос призового фонда. Я сейчас напишу в чате и тегну вам, чтобы мы заранее способовали этот призовой фонд.

## Говорящий A:

Да, Вика, я поставлю себе пометочку, потому как с итогами я сообщения вижу, но вижу даже, что ты меня тегала, но очень странно, что, конечно, у меня это не высветилось. В общем, буду отслеживать. Да, хорошо, я это видел. Спасибо. В общем, да, присылай в итоге план по этому замечательному конкурсу с призами и прочее, прочее. И давайте додумаем в итоге, куда мы его впихиваем.

## Говорящий B:

Хорошо. Спасибо.

## Говорящий A:

Дайте, Олег, спасибо. Вика, спасибо. Так, Вику мы отпускаем. Дальше идём и переходим к Елизавете.

## Говорящий B:

Всем привет.

## Говорящий A:

Добрый вечер.

## Говорящий B:

Так, на этой неделе сделала описание к двум видео. Первое это рецепт тофу с морковью и второе это наши цитрусовые соковыжималки. Также на этой неделе сделаю рассылку на цитровую соковыжималку, она выйдет у нас сегодня. Также статья про мультиварку, про то, как она работает под давлением, опубликовать буду в понедельник. Там немножко еще нужно с картинками доработать. Вот. Также на этой неделе очень активно прорабатывала направление коллабораций. Разслала сообщения, письма 35 организациям. Из них пока ответили только одни. Это доставка еды готовой, здоровой ПП. И там пока что продумываем, можем ли мы с ними как-то сколлаборироваться, чтобы не противоречить друг другу, так сказать, потому что у нас все-таки техника для готовки, а они уже готовую еду доставляют. Люди, которые заказывают еду готовую, они не хотят, скорее всего, готовить. Здесь такой момент, что либо кофе машины предложить, либо чайник, либо ирригатор поел и почистил зубы. Ну, вот просто какая-то идея на уровне того, чтобы обменяться аудиториями, потому что аудитории сами по себе, по интересам у нас похожи. Они за здоровое питание, и мы. Также еще две компании попросили написать, в общем, в другое место перенаправили, и сейчас жду от них ответы. И по спонсорствам прорабатывала нашу попытку попасть на VK-фест. Пока что очень сложно это дается. Есть такая идея, в общем, на VK-фесте там вообще есть площадки спортивные, Спортивная тематика в основном. Ну, я решила на них фокусироваться, чтобы тоже быть вот в этой теме ЗОЖ. И получается, что они проводят в рамках своих площадок какие-то мини-активности, раздают участникам призы, и вот мы могли бы с нашей стороны как раз присоединиться, так сказать, вписаться к вот этим площадкам, но пока что очень сложно на них выйти. Но этот вопрос я также дорабатываю. Я не знаю, получится ли до пятого числа как-нибудь это сделать. В общем, такая история с ВК-фестом. И еще, кстати говоря, ответили мне с бегового сообщества. Я предложила 19 июля будет большой забег, и там они ответили, что для них на самом деле это новое мероприятие, и пока что могут предложить только вкладки в стартовый пакет участникам. И вот такие пакеты, они подразумевают под собой какой-то набор для участников, там футбол, Такие кепки. Вот в такой стартовый пакет можно было бы вложить нашу листовку, предложить скидочку на наш товар, техника для ЗОЖ. Сделать там до восьми процентов, например, по партнерской программе. Ну или вообще в целом рассмотреть вопрос, сколько процентов сделать. И у них там 30 тысяч участников. Тоже пока что... Они мне просто ответили только сегодня. И пока еще непонятно, платно, не платно, на каких условиях, плюс тоже непонятно, по срокам впишемся мы или нет, потому что в типографию где-то около двух недель выйдет сделать тираж 30 тысяч участников, ну, на 30 тысяч, и, в общем, Но радует уже то, что есть какие-то подвижки, и надеюсь, что получится сделать такие первые шаги.

## Говорящий A:

Почему ты думаешь, извиняюсь, что две недели типография печатается?

## Говорящий B:

Ну вот мы сегодня с Еленой обсуждали вопрос, сколько времени примерно займет, и около двух недель такая информация. Есть типография, где делают, и вот в среднем они плюс-минус. Это цифру по срокам, но стандартную. озвучила я Елизавета, потому что тридцатый штук это оксетный тираж, и печати таких объемов, как правило, дают две недели, потому что сначала он печатается, потом он сохнет, потом его в зависимости от листовок делают беков, кольцов, и там складываю, да, вот, ну, зависит от формата, но, как правило, такие тиражи, ну, в лучшем случае нам напечатают за, там, 10 дней, но вот скажу честно, по опыту это, как правило, порядка двух недель требуется.

## Говорящий A:

Да, вот поэтому я и сказал, что посмотрим, успеем ли. Вот тут вопрос цены, да. То есть они, конечно, могут наигрывать. Не, они могут и быстрее сделать, просто, конечно, стоить это будет, видимо, не то, как за две недели они делают.

## Говорящий B:

32 печатать на цифре, это будет очень дорого. 100%, 100% оффсетный тираж. Можно договориться быстрее, если это не будет каких-то... К примеру, как правило, такие тиражи печатаются, макету, допустим, берут, а третий формат, на него раскладывают наши, так скажем, макеты, потом это печатается, просушивается, потом режется, потом в зависимости от макеты это складывается. Исходя из этого, если у нас не будет никаких тендевовок, фальцовок и просто формат, а пятый будет, да, то здесь, может быть, мы там пару дней выиграем. Вот. Но это в любом случае за не три, не пять, ну, то есть не быстро, это не цифра.

## Говорящий A:

Угу, угу. Ладно, хорошо, спасибо.

## Говорящий B:

В общем, да, такая история у нас.

## Говорящий A:

Лиз, раз уж я тебя уже перебил, я тогда пробегусь быстренько. А цитрусовая рассылка, ты говоришь, она ведет куда? На товар? На сайте есть вообще товар там?

## Говорящий B:

Там товар у нас есть. Сейчас я гляну, доделаю.

## Говорящий A:

Там есть фотки, там есть описание.

## Говорящий B:

Я сейчас посмотрю. Так. Потому что если с ней нет, то я могу составить на другой товар рассылку, если у нас недоработан сайт.

## Говорящий A:

Мне кажется, вот как-то такую логику и стоит.

## Говорящий B:

Marketplace можно.

## Говорящий A:

Нет, нельзя на Marketplace. На Marketplace товаров в принципе нет. Просто мне бы, конечно, хотелось, чтобы вы как-то... Не просто смотрели в сторону своего шага, а как-то, ну, пробрасывали путь целиком. Типа, ну, ты делаешь рассылку, а рассылка ведет куда? Вот куда она ведет, там есть куда везти или нет куда везти? Странно просто, ты такая сейчас... Ну, я ещё гляну. Просто если нет, то пойду не туда. Ну, в смысле, а до этого как-то рассылку собиралась делать?

## Говорящий B:

Нет, у нас всё хорошо. Описание, фотографии, всё, да. Нет, я просто сейчас на всякий случай проверила. Вы меня просто напугали. Потому что я помню, что у нас, да, был вопрос, что не было соковыжималки, когда я ещё делала питание.

## Говорящий A:

Ну, хотелось бы, конечно, иметь уверенное ответственность. Да, да, да.

## Говорящий B:

Нет, всё хорошо.

## Говорящий A:

Там все есть, все четко, мы знаем, куда мы ведем.

## Говорящий B:

Все, хорошо, картинки и описание. А эту тему выбрала, потому что у нас реклама на этой неделе и обзор на прошлой, то есть у нас прям большой фокус на вот эти цитрусовые соковыжималки, плюс лето, сок, вкус, яркость, и поэтому вот этот товар.

## Говорящий A:

На будущее ты отталкивайся вначале от того, куда ты ведешь, потому что рекламу за рекламу-то ребята могут сделать, но это не значит, что на сайте тоже будет все готово, потому что там тоже немножко не бьется. Но рекламу как бы ладно. Она вышла, её никто не увидел, да? Как бы странно это ни прозвучало. Но когда рассылку делаешь, наверное, хочется, чтобы она вела в нужном направлении. Поэтому от тебя... Всё, учитываю. Это вопрос об обработке первой.

## Говорящий B:

Да-да-да. Нет, то, что на соковыжималка есть на сайте, это точно. Я знаю, что она есть. Просто вы меня спросили, я сразу подумала.

## Говорящий A:

Вдруг там что-то опять улетело. Быть-то она может что угодно. Вопрос в том, чтобы... Но человек открывая товар, он хотя бы представление о ней собрал. И она может там быть с нулевым описанием. Потому что ты сбрасывал, помнишь? Ну, там какие-то мелкие детали, плюсы, соковыжималки. По факту, чтобы была нормальная карточка, нужны студийные фотки. Есть только на белом фоне. На белом фоне они загружены. В описании мы используем всегда красивые фотографии. Сейчас там частично установлены фотографии от нашей старой модели. Соковыжималки. Чтобы как пример. Поэтому карточка в целом есть, конечно, но она не является какой-либо эталонной или хороший, потому что характеристики там не все правильно указаны. И понимание ложится может у покупателя, но карточка еще требует большей доработки. Ну, спасибо, Олег, что сказал. То есть, Елизавета, надеюсь, ты понимаешь, что, ну, рассылка, она несостоятельная.

## Говорящий B:

Извините, я тоже забедолокнула. То есть, Лиза, ты планировала сухожималку сегодня, что ли? Да, чтобы сегодня ее разыскать. Просто мы же с тобой обсуждали, что на этой неделе мы запускаем новый конкурс отзывов. Нам на этой неделе надо было сделать рассылку о конкурсе отзывов. Нет, я помню этот момент. Но мы все запустили, да? То есть я могу переделать и... Вот, в общем, по рассылке мы сегодня этот вопрос тогда с Елизаветой решим. Соку-Быжималку ее вести на дополненную страницу точно не планировали. Вот, в общем, не переживай, все будет под контролем. Все, тогда с конкурсом сделаю.

## Говорящий A:

В общем, Мысль та же самая. Прежде чем запускать и планировать что-то запустить, это замечательно, что сегодня у нас собрание есть. Но на будущее, и это касается всех и каждого, понимаем чётко, куда нам должен привести этот путь. Одного шага недостаточно. Простраивайте цепочку событий самостоятельно и говорите, что да, вот я сделаю рассылку, везу оно туда, карточка готова, всё прекрасно, люди побегут покупать. Если вы такой путь не простроили, ну, наверное, стоит уточнить, точно ли надо делать вот так. Олег сказал, что карточка не готова. Со своей стороны, раз уж Ксении тут нет, я скажу сейчас сразу за нее, что фотки есть. Олег, я... Жду от Ксюши отобранных кадров, я тебе скинул в сыром виде на белом, но, может быть, они у тебя там есть на белом, хотя, наверное, у тебя другие на белом. Если хотите, можете что-то взять сейчас оттуда, но в рамках следующей недели, я надеюсь, отправим на обтравку и будут у вас фотки. Соответственно, к концу ближе недели будет, я надеюсь, описание, и вот куда-то туда рассылку, и стоит тогда будет делать.

## Говорящий B:

То есть на следующую неделю можно спланировать?

## Говорящий A:

К концу.

## Говорящий B:

Ориентировочно. Ну, или можем тогда уже, когда точно будет готово, через неделю, а на следующую сделать другую рассылку на другую тему.

## Говорящий A:

На следующей неделе, к концу недели, мне кажется, бутылек даст тебе отмазку, тогда и можно делать.

## Говорящий B:

Да, если будет готово, это сделаем, да.

## Говорящий A:

Просто, опять же, конечно, в идеале выдерживать эту логику типа вышла реклама, мы там проинформировали, но ее можно с неким респонсом в неделю сильно тянуть, наверное, тоже может не лучший вариант. Но, с другой стороны, ты говоришь, мультиварка у тебя готовится. Мультиварка продается полным ходом. Она уже была.

## Говорящий B:

На той неделе была мультиварка-рассылка.

## Говорящий A:

Ну, тогда да, тогда лучше чередовать.

## Говорящий B:

Я стараюсь рассылать вот то, что именно сейчас актуально. Смотрю, у нас столько выжималка прям на пике популярности находится, можно сказать. Ну, вот в плане того, что лето, и мы снимаем про нее контента много, и обзор большой такой, хороший такой сделали, где все это подробно для людей описано. Поэтому исходило. Ну, все, да, я услышала и все поняла.

## Говорящий A:

Ну, раз уж затронули эту тему, я тогда быстро проговорю такой момент, что вот приходит товар, мы снимаем рекламу, а потом снимается обзор. И вот к моменту обзора мы как бы надеемся, что у нас уже готовы карточки товара, а к моменту рекламы, как видишь, оно еще не факт, что все готово. Поэтому, пожалуйста, смотри. К сожалению, не так оперативно получается реализовать товар, как хотелось бы. Окей, но ему не так-то и много, хотя уже достаточно. Ладно, не суть. Последний вопрос. Коллаб с доставкой. Так доставка ответила или почему ты так присоединилась сейчас?

## Говорящий B:

Доставка, да, ответила. То есть я, в принципе, была настроена... Почему она ответила?

## Говорящий A:

Сказала, да, интересно?

## Говорящий B:

Или сказала... Я сейчас скажу, что они конкретно ответили. Они сказали, что главное, чтобы мы не.

## Говорящий A:

Конкурировали друг с другом. Ну, у меня, конечно, да. У меня был первый вопрос. И такая мысль, немножко недоумение, типа, ну, конечно, это же конкурировать друг с другом. Но если они ответили, конечно, положительно, ну, предварительно, ну, додумать, конечно, можно попробовать.

## Говорящий B:

Они сказали, что мы не исключаем возможность совместных активностей при условии, что они не акцентируют внимание на процессе приготовления пищи и не требуют дополнительных усилий со стороны клиента, поскольку у них подход именно, что уже готовое присылание. И они предложили что-то в области хранения, сервировки или других решений, поддерживающих философию готового питания. А с нашей стороны, наверное, только чайники. Может быть, кофе-машина, и то тоже под вопросом, потому что кофе-машина – это кофе, не все это за здоровое питание, в принципе, наверное, воспринимают там без кофеина, все вот в этом духе, поэтому… Ну, существуют.

## Говорящий A:

Соковыжималки, которые у тебя на пике, ты только что говорила.

## Говорящий B:

Они готовят, тоже свои соки доставляют, и соковыжималка тоже, получается, не подходит, потому что приходится человеку самому вот так линять.

## Говорящий A:

Ну, если соки туда не подходят.

## Говорящий B:

Поэтому да, вопрос, подойдут или нет, но в любом случае это как бы наш первый человек, который нам ответил, можно так сказать, по этой эпохе, и мы уже смотрим, если нет, то как бы и нет.

## Говорящий A:

Ну, пылесос еще есть.

## Говорящий B:

Ну, пылесос и, вряд ли, пропитание зайдут. Так что да.

## Говорящий A:

Ну, те, кто есть, не убирайся. Ну ладно, в любом случае ты выбрала подобного. Не, ну хорошо, что ответили, да, и уже можно чего-то оттолкнуться. Ладно, давай дальше двигаться.

## Говорящий B:

Все, на следующей неделе также планирую делать описание к новым видео, сделать новую рассылку, если будет цитрусовая, то сделаем на нее, если нет, то уже тогда на следующей неделе к понедельнику, а на следующей неделе тогда, ну через неделю точнее, а на следующей сделаем что-то другое. Также планируется одна новая статья тоже про мультиварку, чтобы уже дополнить весь контент про нашу мультиварку. И буду активно пытаться пробиться как-то на ВК-фест. Хотя, конечно, уже на следующей неделе, ну, 5 число суббота, Очень маловероятно, но вдруг успеем в последний вагон заскочить, так сказать.

## Говорящий A:

Можно не пытаться заскочить, если уже понимаешь, нет большой потребности тратить ресурс на то, что, само понимаешь, не рабочий вариант. Но тут с одной стороны было еще важно этот вопрос задать. чтобы столкнуться с этой стеной и, может быть, не знаю, конечно, если у тебя время и желание, сходить на этот ВК-фест. Билет, видимо, оплатим. Да посмотрите, а что можно было бы сделать в следующем году, чтобы все-таки туда зайти, если вдруг мы такую цель поставим?

## Говорящий B:

Да без проблем, могу сходить, посмотреть, и в принципе, как раз вот чтобы было это понимание, как изнутри это выглядит, какие вообще площадки, что они разыгрывают, как они все это проводят, то в принципе, если нужно, то пойду.

## Говорящий A:

Ну, тут же такая работа. Вот ты сейчас попробовала с этой стороны в эту дверь постучаться, понимаешь, что что-то как-то лыжи не едут, да? Ну, можно зайти и посмотреть. Ну, то есть у тебя теперь хотя бы есть понимание, типа, да, о чем у тебя не получилось. Если бы ты просто пришла такая на ВКФС, ты такая, ну, класс, ну, что-то движ какой-то. А так ты хотя бы понимаешь, в какую сторону тебя смотреть. И с этой стороны хотя бы работа, это не просто так. Ну, в общем, если... Вы поговорите с Еленой, если решите, что в целом эта площадка нам интересна, в следующем сезоне, может быть, потому что явно они не последний год это устраивают. В рамках развития этой задачи можно рассмотреть такой вариант.

## Говорящий B:

Хорошо, обсудим тогда все это. Ну и буду продолжать работу коллабораций и по спонсорствам. Я так понимаю, что Ярик сейчас активно тоже занимается мероприятиями. Я ему отправляла документ, который составляла по мероприятиям. Там единственное, я очень пыталась, как-то так ждала, что мне ответит комитет по спорту, потому что они проводят организацию, но тоже сложно почему-то, то у них сайт почему-то не грузил. В общем, в работе. Все в работе.

## Говорящий A:

Ну, я бы, наверное, сказал так. Вот есть вот этот, не вело, да, вот этот вот забег, который вы говорите, 30 тысяч. Ну, круто же получилось бы, если бы вы вышли на него чуть пораньше. И, следовательно, ваша работа должна быть простроена, ну, вот каким-то таким образом, чтобы смотреть мероприятие, в которое мы бы еще успели бы зайти, да. Ну, то есть с бегом-то все могло бы сложиться, если бы раньше получилось бы на них выйти.

## Говорящий B:

Ну да, плюс они еще неделю могут не отвечать. Ответили только сегодня.

## Говорящий A:

Поэтому стоит чуть-чуть заранее на сентябрь что-то, может быть, поискать. Может быть, есть какие-то движуки. Ну, сентябрь это что, урожай, да? Может быть, есть какой-то движ с этими условными, с садоводными огородниками.

## Говорящий B:

Да, кстати, это хорошая мысль. Так, угу.

## Говорящий A:

Короче, смотри чуть-чуть на три шага вперед, да, потому что запрыгнуть в последний вагон, там, как в ВКФС, как вот эти бегуны, ну, это, конечно, вряд ли реализуемо.

## Говорящий B:

Поэтому... Все, хорошо, хорошо. Так, ну, вроде все сказала.

## Говорящий A:

Да, все, Илья, спасибо.

## Говорящий B:

Угу. Так, спасибо.

## Говорящий A:

Лиза, спасибо. Мы переходим к Полине.

## Говорящий B:

Да, всем привет.

## Говорящий A:

Ещё раз привет.

## Говорящий B:

Да, на этой неделе я подготавливала ТЗ для публикаций блогерских, которые будут в день рождения. Нативные риусы, там одна сторис, две сторис и видео, которое будет размещено у нас в марафоне. Потом сформировала график всех этих реклам, которые сейчас будут публиковаться. Также отслеживала, на этой неделе выходило 5 реклам. Планетарный миксер у нас выходил, мини-блендер, очиститель воздуха, соковыжималка в Казахстане, вчера вышла реклама, и нативный рилс уже, который идет ко дню рождения с дегидратором. По планетарному миксеру, собственно, снова хочу сказать, что супер там хорошие и конверсии, и цены клика, поэтому я думаю, что мы будем продолжать бить в эту аудиторию, если мы в дальнейшем будем его продвигать. Мне кажется, нет смысла сбавлять обороты. Вот. И договорилась с поваром-блогером на съемки для нашего контента. Пока что по плану она должна прийти во вторник на следующей неделе. Вот. Это из того, что было на этой неделе, а на следующей. Основное это следить за выходом реклам и подготавливать блогерские договоры на всё, что будет выходить. Собственно, пока что всё.

## Говорящий A:

А по повару что согласовали? В плане, что снимать, как-то уже поняли?

## Говорящий B:

Да, появилась идея, сейчас прочитаю, снять с ней ролик с какой-то рыбной тематикой, возможно, с какими-то морскими жителями, кальмары, креветки. Думаем, чтобы что-то вот такое снять.

## Говорящий A:

Возникла идея у кого?

## Говорящий B:

Ну, пока что мы это на этапе только с Леной обсуждали, ну и, соответственно, Блокин тоже, в принципе, такую идею предложил.

## Говорящий A:

Идея.

## Говорящий B:

Была такая, что блогер снимает в направлении ПП, сделать топ-подборку блюд. с уклоном на ПП и летнюю тематику. Исходя из того, что мы давно не снимали какой-то такой контент, связанный с белковым составляющим, а это как раз рыбная тема, я лично в том числе подумала, что видео будет и для нашего канала, полезным, потому что в этом направлении мы такой контент не готовили. И сейчас достаточно хороший период именно для вот такого рациона. Блогеры выбирали исходя из тарифов, на которых мы работали ранее с Олесей, и сейчас еще сам рацион на уровне обсуждения, то есть пока на уровне идеи. То есть топ блюд с белковой, купешной, на летнюю тему, с кремитом.

## Говорящий A:

Я пытался... Чего сказать-то? Я не против какой-то конкретики. Ну, имеется в виду любой-любой, да? Я про саму логику пытался чего-то донести. Чтобы вы это просто учитывали, что мне хотелось. У нас же есть опыт уже съемки. с ведущими, господи, с поварами со стороны, короче, ведущими со стороны. И в чем он сейчас заключается? Мы либо снимаем в копилку, да, то есть типа снимаем, а потом что-то с этим сделаем. Это первая, да, тактика. А вторая – это снимаем и куда-то сразу же встраиваем в календарь постинга. Если Елена говорит сейчас, что белковый гриш актуален сейчас, то хорошо бы сразу же понимать, на какую дату мы это пытаемся припихнуть в график постинга видеоотдела. Вот, и вот эти вот вещи, ну то есть, когда вы говорите, типа, ну, когда вы согласовываете, когда вы придумываете вот какой-то рецепт, что-то там снять, надо сразу же понимать тогда, типа, мы его вот либо куда-то в копилку, либо же по Стим. Если по Стим, то когда? И если же по Стим, то возникает большой вопрос тоже, а с какой бытовой техникой мы это делаем? Ну, вообще, это вопрос, на самом деле, краеугольный, и он первостепенный. даже если вопрос в копилку, да, вкладываем. И отталкиваться стоит, конечно, от этого. То есть задавайте в первую очередь.

## Говорящий B:

Я здесь по поводу этого мысли более такие, что откладывать в копилку, да, там, зимой я бы не хотела, но у нас разбежка есть летняя, то есть это в любом случае актуальная и в июле и в августе. с точки зрения техники я предполагала и опиралась на ту технику, которая в нашем арсенале есть. единственное, я ждала от блогера ее идею, что она сможет вот в рамках вот этих курса предложить и там уже продумать технику. И по технике я все-таки хотела сделать акцент на ту, которую нам надо продвигать. То есть не брать ту технику, которая у нас уже, там много-много всего сделано с точки зрения контента, а это новинки в таком направлении мы с вами.

## Говорящий A:

Да, ну а как это получится, если блогер скажет, я собираюсь сделать с помощью, сложно пример сказать, но той техники, которой нам не надо? Вы скажете, нет-нет, давайте все поменяем или что?

## Говорящий B:

Но мой план такой, если блогеры хочут сделать на той технике, которой нам не надо, сказать, что вы же можете это сделать на вот этой технике, которой нам надо, давайте реориентируемся немного в ваших желаниях, исходя из наших потребностей.

## Говорящий A:

Поэтому я бы, конечно, вам предложил спать.

## Говорящий B:

Все люди и рассчитывали в этом договариваться.

## Говорящий A:

Нет, поэтому бы я вам с Полиной предложил, конечно, такую тактику. Вы означиваете сразу же технику, которую планируете. Означиваете ее, исходя из примерных дат, когда мы это планируем постить. Ну, вот прям смотрите график, да, условно. Ну, в идеале, чтобы мы пришли к тому, что мы его вместе составляем, да. Ну, опять же, сложные ролики мне понятны, а вот рецепторные, там свободный движ. Но может же быть такое, что вот у нас там обзор соковыжималка, реклама соковыжималка и рецепт еще соковыжималки впихнуть, ну, будет, ну, немножечко не очень, да. И вот такие вещи, то есть, там, надо будет учитывать. А так, ну, там, если мультиварку давно не пастили, могли бы там с мультиваркой, да.

## Говорящий B:

Идея такая, что по выбору техники я все-таки хотела сделать на моменте, исходя из того, что блогер предложил порационно сделать. Если мы будем понимать, ага, вот здесь мы можем мультиварку, здесь вот этот блендер, вот здесь он нам хорошо зайдет. этот гриль, ну вот в таком ключе. То есть в целом наши товары нам понятны. Главное их применить к месту. А здесь уже все-таки от блогера хотелось увидеть предложение и интегрировать нужные товары к этому рациону. Блогера мы заранее ознакомили с той техникой, в которой мы располагаем. И вот, с точки зрения категории, что у нас есть. И гриль у нас есть, да, блендер у нас есть, соковыжималки у нас есть, там, блендеры и профессиональные мини. То есть блогер ознакомлен с нашим ассортиментом с точки зрения категории, а дальше мы уже двигаемся.

## Говорящий A:

Ну, в общем, вторник уже близко. Хотелось бы, может быть, понять в итоге, к чему пришли. В понедельник, может, поделитесь тогда.

## Говорящий B:

Ну, вообще, как бы, вторник, да, близко получилось. Так вот, достаточно... не то, что спонтанно, а с точки зрения того, что у нас по съемкам там окно, как я поняла, есть на начале недели у Дани возможность отснять, поэтому сильно много времени на раздумья не было, да, и хотелось, и чтобы работа была для тестов в том числе. Вот, как мы продумаем рацион, и вообще, что именно блогер делать.

## Говорящий A:

Ладно, а такой вопрос. В прошлый раз было сказано, что вот такой ценник это за два ролика. Сейчас приходим к тому, что это будет один ролик снят, или же... Просто это.

## Говорящий B:

Был ценник за два ролика, а здесь, по факту, получается, это ценник за один ролик, но это топ-блюд. То есть там было два блюда, а здесь будет, я так думаю, как минимум три блюда. То есть получается, что мы получим итог и мы можем их разбить на три части и получится уже не два, а три рецепта.

## Говорящий A:

Ну, я надеюсь, вы это понимаете, как сделать, реализовать, и это будет... Ну, просто если... Как бы ни получилось, как с Олесей. Вот я про это. Где она такая, ой, я думаю, это пять роликов, там ля-ля-ля, а они там и на один там не тянут, и прочее-прочее.

## Говорящий B:

Ну, в общем, да, здесь такое, по времени, конечно, все горячо, но мы вот эти нюансы обдумывали. Я параллельно ей пишу. Я писала, что один ролик, топ-3 или подборка какая-то, я думаю, что если что-то там будет не ок или пойдет не так, мы еще до момента съемки все это разрулим и что-то придумаем.

## Говорящий A:

Ну, просто если ты говоришь, что это один ролик ТОП-3, то Елена это уже никак не разобьется на три точно, если вы изначально не заложите съемку начала-конца, которые будут позволить вам разбить на три.

## Говорящий B:

Ну, конечно, заложим, здесь без вариантов.

## Говорящий A:

В общем, пообщайтесь тогда с исполнителями, да, там, с Даней, с Ильей, как это должно быть, чтобы у вас все побилось в правильном русле. В общем, я-то, конечно, за съемку во вторник, но пока вводные говорят о том, что может получиться все немножечко сложно, потому что и рыба, в принципе, не самый простой продукт, если она должна что-то закупить или мы закупить, а там окажется, что ей нужны мидии, кальмуары, устрицы и креветки. Ну, конечно, такая дорогостоящая тестовая съемка у нас получится. Имеется ввиду, если она сядет в лужу, будет, конечно, более обидно, чем если бы это были бы какие-то. Ну, в принципе, для того и поварей зовём. Ну, в общем, ладно. Я вам жутко нагнал, дальше вы сами.

## Говорящий B:

Единственное, что я про стоимость самих продуктов подумала, что кальмары нам не надо покупать, там 10 килограмм.

## Говорящий A:

Кальмары дешево.

## Говорящий B:

Самая дешевая. Если по поводу рыбы она скажет, но я не думаю, что там будет какая-то такая эдакая рыба, которую нам надо будет.

## Говорящий A:

Рыба тоже не самое дорогое, а вот всё остальное вызывает вопросы.

## Говорящий B:

Даже могу сказать, что с ними тоже более-менее все норм, а вот если брать какие-то прям такие редкие морские гады, то я думаю, она не в эту сторону пойдет, потому что мы хотим все-таки на не гурмана, который будет вот что-то эдакое на рынках выискивать свежее, а более такое понятное, доступное. в любых магазинах покупаемых. Я думаю, что она согласует какие-то рецепты, как правило, она пришлет что-то, и мы на этом этапе можем сказать «да, да, нет, нет» и переиграть, если что, под то, что более актуально нам, может быть, не рыба, а что-то другое, если вдруг мы поймем, что как-то с рыбой сейчас не складывается. Понятно, что время немало, но в любом случае, пока съемка еще не началась, все это можно решить.

## Говорящий A:

Ну ладно, развлекайтесь. Моя задача была задать вопрос, а дальше уже там... Хорошо, спасибо. Да, всё, Полин, спасибо. Так, спасибо. Переходим к Екатерине.

## Говорящий B:

Всем доброго дня.

## Говорящий A:

Добрый день.

## Говорящий B:

Так как на предыдущей поставке не удалось отправить нам дегидраторы РМД-7, ДДП-10 и соковыжималку РВДжи на личный кабинет РАВМИД на ОЗОН, только она в МИЧТЕ отправляли, я создала поставку на этой неделе этих товаров. То есть, можно сказать, что мы их довезём чуть попозже на Равмид. Согласовало количество с Еленой дегидраторов. В понедельник они поедут на Озон. Что касается предыдущих поставок, все товары появились в наличии на складах Озона. Все поставки почти доехали за несколько дней, как и планировалось, до конечного пункта. и в течение нескольких дней ещё появятся на Дальнем Востоке. То есть, в принципе, все товары есть в наличии.

## Говорящий A:

Маленькое уточнение. Не удалось. Почему? Чтобы понимать, в чем был камень предстановления.

## Говорящий B:

Мы просто на РАВМИД личный кабинет отправлялись с разметельного склада, и там этих товаров не было. А на МЧТ мы отправляли с Мельничной, и вот эти товары лежат на складе на Мельничной. И, соответственно, сейчас мы сделали поставку на равмит с Мельничной.

## Говорящий A:

Вот так. Все-таки я не совсем понимаю тогда. Вроде бы договаривались, что все будет... Вроде бы товар был проходниковый, но ДДП 10 литр продаж в нашей распродаже.

## Говорящий B:

Нет, смотрите, как только вот эта информация появилась о том, что этих товаров нету, в Разметелево, и они не могут отправиться на личный кабинет Равмид. Я сразу сообщила об этом Елене и говорю, что мы будем делать. Елена сказала, что это, в принципе, не так срочно, потому что у нас сейчас эти товары продвигаются на Вмечте. Соответственно, если они появятся в ближайшее время на Вмечте, то это хорошо, а на личном кабинете равмид это не так срочно, поэтому, в принципе, можем и на следующей неделе отправить, и это не критично будет. Я говорю, окей, и мы отправляем на следующей неделе тогда, доотправляем эти товары на равмид.

## Говорящий A:

Я правильно понимаю то, что максимальный бустинг ДТП-10 включенный в мечте?

## Говорящий B:

Да.

## Говорящий A:

Ну, если так, то хорошо.

## Говорящий B:

Максимальный бустинг включен на мечте, и, насколько я помню, на равмит они просто через индивидуальный заход занесены.

## Говорящий A:

Ну да, вопрос был именно в этом. Так как мы сейчас делим, я просто хочу, чтобы и Саша тоже понял, раньше это было как? Мы такие, типа, ну есть на одном кабинете, хорошо, есть. Есть на другом, ну окей, есть. А сейчас мы пытаемся, ну, прийти к тому, что мы делим по кабинетам, да, и вот мы же сейчас одно включили на бустинге, другое выключили. А так как у нас, как правило, все на равмид, я, конечно, и стригерился, потому что подумал, ну, это же вот та самая ситуация, где вы-то довезли там в новмячке, но максимальный бустинг у нас на равмиде. Ну, ты сейчас сказала, что... Оно иначе. С этой точки зрения я согласен. Может, не столь срочно нам это требовалось.

## Говорящий B:

Просто у нас действительно была первостепенная задача отправить хоть что-то и как можно быстрее. А то, что у нас никак физически не получалось отправить на один личный кабинет...

## Говорящий A:

Подчеркнул тот факт, что нам главное было не хоть что-то, а главное было отправить туда, где включен вот этот максимальный бустинг. То есть если бы в теории сушилки пришли бы в DSH, в принципе, это тоже была бы тактика. Но хотелось бы, чтобы мы эти вещи как-то простраивали. Просто больно, когда мы планируем что-то, а потом... в реальности говорит, что типа на складе не было, мы не отправили. А мы с Еленой там нафантазировали, что вот такую-то там поставку ждем, ля-ля-ля. Ладно, хорошо, я, Катя, понял, но на будущее, наверное, хотелось бы понимать заранее, да, может быть, что типа, когда Саша спрашивал, Саша, все окей, все отгрузится, да, все окей. А тут получается, ну, у нас не получилось. Почему не получилось? Ну, товара не было. Значит, все-таки было не окей. Вот такие вещи хочется, может быть, чуть-чуть раньше.

## Говорящий B:

Нет, я бы что-то придумала, если бы это было бы не окей, ну, в зависимости от того, где у нас какой товар занесен в максимальный бустинг, то я бы что-то уже придумывала, ну, какое-то критическое мышление уже включила и создавали бы еще одну поставку.

## Говорящий A:

Хорошо, на будущее, я надеюсь, мы просто и поставки будем заранее делать под акции. И тут, наверное, такая мысль. Поставку заранее, да, и сразу же, наверное, делать заявку какую-то, ну, если это реализуемо, там, слот занимать, ну, через... 5 дней после начала акции, неделю. Не знаю, в эту сторону как-то подумать, потому что весь товар на складе, наверное, иметь смысла нет. Но есть смысл простреливать опять же вот этот путь, где первый шаг — это товар наличия на складе, второй шаг — и у нас забронирован слот на поставку. Вот как-то такими, наверное, категориями надо будет. Значит, так и работает.

## Говорящий B:

Ну, да, в смысле забронировать слот на следующую уже поставку.

## Говорящий A:

Ну, где-то недалеко чтобы. Ну, то есть ты понимаешь, что если начинается акция, то потом вписаться там, ну, знаешь, типа акция идет три дня, и ты такая, о, послезавтра сделаю поставку. Но так не получится, да, потому что слоты будут забиты. И наша задача слот занять заранее будет.

## Говорящий B:

Да, я поняла, да, это правильно.

## Говорящий A:

Вот такое предложение. Да, вот давай просто на этом будем сходиться, и тогда, я надеюсь, таких вопросов у нас не будет возникать. Все, спасибо, продолжай.

## Говорящий B:

Также мы согласовали с Еленой список количества товаров для поставки на казахстанский Valvores. Товары внесены в заявку. Андрею я передала информацию, как, на чем там отгружать. Ожидаем только от вас окончательного согласования списка, и будем уже назначать дату, и коллеги будут собирать товары. Список я там скидывала в чате, надеюсь, получится посмотреть. Также я еще продолжаю отслеживать слоты для поставки на российский Wildberries, пока их по-прежнему нет, что я уже, если честно, перестала верить, потому что я не понимала, как в таком случае отгружаются другие продавцы, и я начала искать информацию чаты в Телеграме, где сидят там сейлеры. Также я нашла Телеграм-бота от Wildberries, которому задавала тоже вопросы о слотах, но ответы от этого бота поступают такие же, как и от поддержки, что вот вы ожидайте там, вылавливайте. Потом оказалось, что в чате селлеры тоже очень сильно жалуются на проблемы отсутствия слотов. Я так понимаю, это исключительно габаритные товары. И даже если... Вот я, например, пробовала на мельнице создать заявку, что-то менее габаритное, но слотов всё равно нет. Короче. Есть сейчас флот в Тамбове Самарской области, но туда мы, к сожалению, не можем отправить товар, потому что я не понимаю, кем туда мы могли бы его отправить. И еще я изучала другие модели работы на Вайлдбрисе по типу экспресс-доставки, как на зоне у нас подключено. чтобы силами курьеров в Элбрис доставлять товар. Но по такой схеме можно отправлять на Элбрисе только крупногабаритные товары, которые весят от 25 килограмм. И доставка до покупателя там не экспресс, не день в день, а на следующий день. То есть, соответственно, в этом нет никакого смысла работать по этой схеме с ними. Вот, поэтому все остается пока по-прежнему. Что касается нашей распродажи на Зоне, за неделю на равмит у нас 287 продаж, на Вмечте 273, что больше, чем на предыдущей неделе. Но, скорее всего, это как раз-таки из-за автоакции, возможно, произошло, скорее всего. Как я исправила этот момент? Я в каждой карточке товара поставила запрет на двух личных кабинетах. Вручную я выставляла запрет на добавление автоакций. в автоакции, в смысле на добавление товаров. И, по идее, больше такого быть не должно никогда, но я всё равно за этим буду следить. Раньше я этого сделать не могла, потому что была вероятность того, что цены у нас могут сбиться для захода в акцию через SH, вот этот индивидуальный заход. Но потом я тоже нашла информацию, что если вручную это все сделать в каждой карточке, то ничего сбиться не должно. Все это перепроверила и в итоге сделала. Что у нас больше продается, что меньше. За неделю у нас лидирующие строчки по продажам занимает гриль ИРМА-04 и мультиварка. А по просмотрам карточек у нас, например, лидирует дегидратор РЦД-06, у которого, кстати, неплохо увеличился рост продаж. Что у нас плохо продается, это пылесос РФВ-05 и черные очистители Вот. А так, по сути, у нас продаётся всё. Что ещё я хотела сказать? В принципе, наверное, всё. Я не знаю. Наверное, я ничего не забыла.

## Говорящий A:

Катя, по поводу поставки на VBM. Попробовал поискать список, не совсем понял. Есть список от Андрея, список товаров. Это он? Или что-то в ином виде?

## Говорящий B:

Нет, я там скидывала заказ в админке, который я создала. Сейчас я попробую найти и его отмечу. Это сообщение.

## Говорящий A:

Ты можешь скриншотами скинуть, чтобы цифры мне увидеть? Сколько? Отправить?

## Говорящий B:

Да, сейчас я скину.

## Говорящий A:

Окей, я сразу тогда посмотрю, отпишу. По поставке в ВБ Томбов, а ты говоришь, что не понимаешь, как с точки зрения реализации этой затеи.

## Говорящий B:

Да, я не понимаю, кем отправлять туда, потому что это очень проблематично. Это проблематично просчитать эту дорогу. То есть даже если, допустим, кто-то возьмется за эту перевозку длительную, то очень будет проблематично просчитать весь путь, учитывая, что могут быть всякие.

## Говорящий A:

А есть смысл вообще туда отправлять? Куда они потом с этого Тамбова доставляют? В Москву в том числе или что? Это же опять будет не в день в день, то есть опять же... Нет.

## Говорящий B:

День в день это не будет, это будет доставляться по всей России, но быстрее всего будет доставляться в ближайшие города, к Тамбову, к Самарской области. Вот единственные два российских склада, в которых есть слоты.

## Говорящий A:

Второй, говоришь, Самарская область?

## Говорящий B:

Да, Котовская. Ой, подождите, не Котовска. Котовска – это, наоборот, Тамбовская, а склад в Самарской области там какой-то другой. Не помню, как он называется.

## Говорящий A:

Как будто вы в Самарской. Не, ну, можно проработать эти вопросы при желании. Другой вопрос. Сколько товара? какого это целые машины или нет. И наверняка же есть, которые занимаются данной услугой. Типа они консолидируют, наверное, грузы и везут туда.

## Говорящий B:

Вообще я попробую узнать информацию у перевозчика, который у нас с Питера в Москву перевозит товары. Смогут ли они теоретически довезти товар там.

## Говорящий A:

Ну, напиши сейчас этот вопрос в рабочий, я тебе тоже скину, может, какой-то контакт у Надежды уточню.

## Говорящий B:

У Надежды я тоже, кстати, уточняла контакты, она делилась со мной перевозчиком, мы с ними заключили договор, но вот у них тоже надо будет уточнить. Возят, отвезут ли они, согласятся.

## Говорящий A:

Ну ладно, давай в общем в рабочем режиме этот вопрос проработаем. Там уже поймем, есть смысл туда везти, нет смысла. Пиши, короче, в чат. Елена, подключай. И давайте поразмышляем. Привет. Всем слышно меня? Да-да. Ага, так, по поводу ВБ Казахстан, там.

## Говорящий B:

Список будет всего по 10, условно, всех.

## Говорящий A:

Позиций, которых много, их по 10 штук.

## Говорящий B:

Но я сегодня на складе был и попробовал на палето их пособирать. Там по правилам ВБ, короче, всякие сложности.

## Говорящий A:

У них есть, надо, чтобы это все было там вровень. В общем, логика в том, что Если.

## Говорящий B:

Это количество согласуешь, то там все равно.

## Говорящий A:

На палетах, к примеру, чтобы три палета.

## Говорящий B:

Поместилось, мы газелькой отправили. То есть нам собирать придется прямо в газельке эти палеты. Поэтому логика такая, что не все поместится на палетах.

## Говорящий A:

Что-то будет там не 10, а 8.

## Говорящий B:

Что-То можно 12 отправить, что-то 6.

## Говорящий A:

Я бы, Андрей, конечно, ориентировался на цифры меньше 10, в качестве первого опыта. Поэтому, если ты говоришь где-то 8, где-то 6, Лучше собирайте, ну то есть я могу согласовать список, цифры я ориентировочно и услышал, но мне бы хотелось, чтобы это скорее было 6 или 8, чем 12 и 10. Но это больше реализуемо, да. Ну вот, лучше так. Хорошо. Ну всё, тогда можете тоже развлекаться. Судно в том числе. Всё, Андрей, спасибо. Катя, спасибо. Да, давайте дальше туда.

## Говорящий B:

Угу, спасибо.

## Говорящий A:

Катя, спасибо. Переходим к видеоделу. Да, доброго времени суток. Меня слышно? Здравствуйте, Илья. Да, слышно. Да, Вик, слышно. Сегодня я за Вику, она попросила меня представить наш отдел. Сейчас польётся мёд вам в ушки, послушайте о чём от Илюшки. В этот прекрасный солнечный день мы с удовольствием спешим рассказать, что делал продакшен на этой неделе. На этой неделе вышел лёгкий красивый рецепт сливочного тофу с морковью. который любезно смонтировал нам оператор Даня. Сегодня собирается выйти многогранная реклама Citrus'а к выжималке, над которой велись максимально активные работы. На этой неделе мы провели время с пользой и сняли ролики на века. Или на веки. Вот, лучшие беспроводные пылесосы по версии Ramit. Сил вложили много. Как только Илья закончит монтировать ролик, на что способен моющий пылик, он тут же приступит к монтажу лучших пыликов. Я уже закончил, поэтому в понедельник приступлю. Также на этой неделе ребята занимались съемкой важного ролика «Гайда мультипечи». Он будет информативным, наполненным и подробным. Светлана и Данил продолжили высадку микрозельни и почти стали садоводами. Кадры запечатлены, остальная часть ролика будет сниматься на следующей неделе. Светлана еще активно работала над рекламой контейнеров и писала сценарий. Помимо этого, на этой неделе мы не упустили возможности и провели тестовую съемку с ведущей, чтобы в будущем иметь больше контента на нашем канале. Она очень похожа на Инну в молодости, но это так, к слову. И как раз, переходя к следующей неделе, у ребят в планах зафиналить этот ролик с микрозелью, в понедельник и сделать ряд полезных салатов. Далее Светлана уйдет в заслуженный отпуск, но студия продолжит свою работу. Обговаривались с Еленой о возможности пригласить поваров на съемку. Елена об этом говорила тоже на собрании. Во вторник, в среду. И далее в планах работы над роликом «Лучшие блендеры Aromid» у Вики, у Вики всё правильно, и его съёмка. Если сценарий не вызовет никаких временных затруднений. На выход планируется рецептурный ролик Данга в мультиварке, его монтировал я, и ролик на день рождения компании, которым я сейчас занимаюсь. Я сделал нарезку по нему, то есть сегодня я скину, можно сказать, три ролика. Елена попросила на две части разделить одну технику и вторая климатическая техника. Вот, эту нарезку я скину, две нарезки, и лучший пылесос моющий тоже скину сегодня. Так, резюмируя, можно сделать вывод, что рационально потратили время на производство контента, а приборы помогли нам в создании идеальных видеороликов. В мире наши ролики смотрят, но преимущественно в Казахстане, благодаря рекламе. Мы сделали запланированную работу на неделю, Информативные, наполненные подробные ролики про пылесосы и мультипечь сняли Виктория и Светлана. Дальше будем продолжать работать сложенно и соблюдать все сроки. Все, благодарю за внимание. Если есть какие-то вопросы, постараюсь на них ответить. Ты, конечно, Илюшка нейросеть. Ну, вопрос, наверное... Ну, рассказывал так забавно, как нейронка. Ну, Федя поправил интро в итоге с окружималкой? Да, эту надпись исправил, говорит. Да, Федя всё поправил. Ну, вот я сейчас параллельно загружаю это всё. Ну, послушали мы мёд в наши ушки. Наверное, всё. Сказать мне тут нечего. Спасибо, Илья. Услышали. Добро. Выкладывайте, видимо, ссылку в жемалку. Я надеюсь, закроем этот вопрос. К счастью. Все? Хорошо. Да, видимо, опять... Говори. Елена же в конце, я и забыл. Ну ладно, я тогда все равно расскажу про фото тогда, раз уж мы этот блок... Должны в том числе как-то. Ну, Ксюша сняла контейнеры, Ксюша сняла цитрусовые сухожималки. Отберем фотографии, обтравим в плюс-минус в начале недели. У меня, наверное, другой вопрос. А есть ли что-то, что нам надо еще снимать и чего мы не сняли? Вот насколько у нас вообще есть потребность фотографии? Вот тут у меня большой жирный вопрос. Может, кто-то мне расскажет. Явно, наверное, имеет смысл, когда снимаются рецепты, да. По товарам всё ли снято? Кто-то может подсказать?

## Говорящий B:

Насколько я наблюдаю с точки зрения товаров, то по товарам у нас были необходимы контейнеры и сокровожималка. Ксюшу я сняла. По мере переработки карточек товара на маркетплейсах у нас будет необходимость по старым товарам какие-то досъемы делать. Список по ходу пересборки этих карточек для фотографа сделаем. Поэтому основное у нас идет то, что вы уже озвучили. Было бы хорошо по рецептовым роликам заснять.

## Говорящий A:

Хорошо, но тут, конечно, такой момент, типа, если фотографа все-таки заводить, то хочется, чтобы он понимал, что и как ему снимать. Ксюша, конечно, собрала замечательный гайд, на который можно опереться, но тут вопрос, а что нам надо, да, и в каком виде. То есть не хочется опять, ну, нанимать человека, он потом сидит в офисе и не до конца догоняет, что ему как снимать, потому что видеоотдел там что-то снимает сам по себе, фотографа никто не зовет. Ну, в общем, какие-то такие вещи, может быть, вначале бы нам самим означить, под какой функционал, под какие требования, и тогда можно было бы уже кого-то найти. Ну, потому что пока что это выглядит так, что нет фотографа, и вроде бы как-то всем пофиг.

## Говорящий B:

Но не так, что всем пофиг. С точки зрения фотографий по рецептурным роликам и с точки зрения контента, который Вика с Ксюшей реализовывали, то фотографов точно не хватает. Пока мы вот как-то справляемся без него, ну и могу сказать, что да, вот с точки зрения тех же обложек для видео и прочего фотографа не хватает. При товарах спокойно можно с нештатным потоком с работы. Пришли товары, вызвали, отфотографировали, все отлично. А вот что касается фотографий, хороших фотографий этих товаров в действии, как раз вот этого но в случае с новыми товарами это нам будет не хватать да вот если ранее ксюши до снимали рецепты и допустим с той же данным там блендером ксюши могла этот контент процессами работать сейчас такой наработки нет.

## Говорящий A:

Окей. Ну, тогда можно, конечно, реализовать данную потребность. Не совсем. Ну, надо понять, под какой функционал. Ну, имеется в виду прям список задач. Вот в чем вопрос. Список задач надо собрать, составить.

## Говорящий B:

Да.

## Говорящий A:

Такой момент, как я понимаю, развозка пока еще не того, а тут у нас Ярослав может послушаем, что-то расскажет, что в итоге-то делает, коротенько может быть. От Лизы было проговорено, что активно занимается Кстати, Ярослав здесь. Он здесь подойдет и в целом мы.

## Говорящий B:

Тогда сможем его ввлечь в диалог.

## Говорящий A:

Алло, да, я здесь, да. Привет. Всем привет. В целом, что я делал на этой неделе – это поиск кулинарных студий. Также у меня две студии, получается, идут сейчас на финальном уже этапе заключения договора. Одна из них прислала, то есть они уже зарегистрировались в личном кабинете, сделали промокод и осталось только сделать флайеры и отослать.

## Говорящий B:

Им, то есть чтобы они уже приехали за техникой и по сути уже все.

## Говорящий A:

Быть с ними готово. Вторая еще думает, ну то есть они уже, я им скинул договор, вот, и жду ответа, когда они отправят нам подписанный, то есть в ответ. Вот. Также начал сегодня заниматься поиском всяких мероприятий.

## Говорящий B:

Которые будут проходить открытых, больших там, либо.

## Говорящий A:

Каких-То фестивалей, либо что-то такое. Вот сегодня искал, о чем говорила Лиза.

## Говорящий B:

Как раз. На следующей неделе в целом.

## Говорящий A:

Также планирую поиск Кулинарные студии уже, скорее.

## Говорящий B:

Всего, не буду искать, потому что их.

## Говорящий A:

Уже очень мало осталось. Как будто весь, все, что можно было найти в интернете, я уже нашел. Буду просто ждать от них какого-то ответа в течение времени. И буду вот искать всякие фестивали, мероприятия, которые большое количество людей будут Исходя из того, что ты рассказал, как будто бы такая задачка всплыла. Флайры, да? Должны же быть флайры какие-то. И вот вопрос в том, что их надо же, видимо, сделать. Понять требования под эти флайры, что там должно быть. Вот эту задачу. Мы с Олегом и Алексеем это все обсуждали. Также с Леной обсуждали. Вот.

## Говорящий B:

И, скорее всего, в ближайшее время уже.

## Говорящий A:

Будем как-то передавать задачу дизайнерам и печатать.

## Говорящий B:

Думаю, так. Ну, в общем, там идея такая, что мы обдумали формат, как эти листовки будут выглядеть. Выбрали формат лифлеты, такая складная гармошка, на которой мы будем рассказывать о той технике, которую этой аудитории надо заинтересовать, о нас история, да, и плюс будет флайер содержит промокод для той аудитории, к которой они будут раздаваться. Планируем на следующей неделе составить AZ для дизайнеров. Возможно, не я сама, возможно, с Ярославом вместе его продумаем с точки зрения, чтобы он тоже понимал, как в этом ключе работа строится. В планах на следующей неделе у нас этот флайер.

## Говорящий A:

Ну, в общем, было бы интересно за это потом посмотреть.

## Говорящий B:

Хорошо.

## Говорящий A:

Присылайте, покажите. Ладно, Ярослав. Спасибо.

## Говорящий B:

Да, спасибо.

## Говорящий A:

Так, ну что у нас, всё или как?

## Говорящий B:

У нас всё, кроме меня, по очень многим блокам уже озвучили работы, которые велись и планируются вести. С моей стороны хотел добавить, что на этой неделе у нас вместе с Эскандером проводилась большая работа с точки зрения зрение выбора товаров для продвижения на зоне вообще перестройки системы то как мы действуем в этом направлении Работу провели, сделали. Смотрим на следующей неделе, как этот подход отыграл. Заодно смотрим с точки зрения финансовой нагрузки этого продвижения на данные СКО, чтобы не выйти за рамки благоразумия и остаться интересующие нас прибыли. Также немножко добавлю с точки зрения июльского мероприятия, дня рождения компании на этой неделе. Мы с блогерами Полина, с нашими блогерами, которые ведет Валерия. Наконец-то составили график, договорились оба участия и вот Лера со своей стороны тоже продумывает с блогерами. ТЗ, что те планируют сделать, исходя из заданных ориентиров. На следующей неделе, как раз это последняя такая у нас подготовительная неделя к этому мероприятию, планируем работу завершить. С точки зрения того, что нам из важного в плане этих мероприятий надо будет за следующую неделю сделать это, определиться с ценами на товары, определиться со спецпредложениями. на данные товары в рамках марафона по дню рождения. вот как продакшены или я озвучиваю что готовят видеоролики приуроченные к этому мероприятию тоже надо будет их доделать и с точки зрения применения вовремя настроить рекламу ту, которую мы хотели использовать под это мероприятие. Вот, помимо того, что мы вовлекаем блогеров на мероприятия с точки зрения привлечения новой аудитории в июля планировала увеличить таргетинговую рекламу под это мероприятие как раз это Вика будет готовить пост анонса мероприятия и того что она будет и за счет этого тоже вовлечь новую аудиторию в это мероприятие. Это будет еще один из таких моментов, где мы можем аудиторию ВК перевести в Телеграм и немного добавить, может быть, я не знаю, насколько много, немного попробуем завести их в Телеграм и увеличить наших подписчиков. Поэтому на следующей неделе основное наше усилие будет прилагаться уже к плановой организации мероприятий июльских, но мы со всеми задачами, подзадачами и подподзадачами с этим связаны. Наверное, вот и все.

## Говорящий A:

Ну, касаемо цен, разве что проговорю для понимания, что вопрос Галине задал, да, вот то, что вы просили от меня. Обещала дать понимание в начале недели, она либо во вторник, либо в среду соберёт. То есть, если соберёт в среду, то вот предлагаю в середине недели, который созван, может быть, на четверг тогда сдвинуть. Но вот в начале недели станет понятнее.

## Говорящий B:

Да, потому что, скажу честно, я уже на следующей неделе хотела бы по ценам.

## Говорящий A:

В целом... Да, я тоже хочу, да.

## Говорящий B:

И помимо цен у нас же цепляются разные связки товаров по специальному предложению, а они тоже завязаны на цены.

## Говорящий A:

В общем, в следующей неделе... А будут связки эти?

## Говорящий B:

Я бы хотела это сделать.

## Говорящий A:

Тогда предлагаю как-то связки продумать, как минимум.

## Говорящий B:

Ну, вот об этом я и говорила, что это у нас большой блок работы.

## Говорящий A:

Ну, хотя бы иметь в виду гипотетические связки продумать, а там уже, исходя из сцен, поймем, типа, быть им или не быть.

## Говорящий B:

Нет-нет-нет, понятно, что это мы сделаем на следующей неделе с точки зрения компоновок, просто они как раз должны были реализовываться в разных постах с точки зрения спецпредложений, которые действуют короткое время, есть возможность у аудитории реализовать эту желанную покупку, не откладывая в долг ящик. Вот. Ну всё, я поняла. На следующей неделе тогда это попробуем сделать.

## Говорящий A:

Ладно, хорошо. Всё. Всем спасибо. Хороших выходных.

## Говорящий B:

Да, всё. Хороших выходных. Спасибо.

## Говорящий A:

Всем пока.