



Предложение по летней линейке продуктов июнь – август 2019

# Повестка

PRIME

1. Цели и задачи
2. Формат
3. Ресурсы, график
4. Монетизация, обсуждение вариантов реализации, вопросы

# Цели и задачи

## Цели:

1. Создание линейки продуктов для клиентов PRIME в формате продуктовой витрины, конкретных предложений на период летних отпусков, под значимые события с возможностью дальнейшего масштабирования по сезонам;
2. Реализация и продвижение продуктовой линейки на разные целевые сегменты;
3. Предоставление текущим клиентам value от консьерж-сервиса, изменение позиционирования, создание барьера при оттоке.

## Задачи:

- Реализация тестовых мероприятий на спонсорский бюджет, собранный под мероприятия;
- Прохождение полного цикла от идеи до реализации без существенных вложений в IT с прозрачной аналитикой;
- Проведение тестовых мероприятий с целью «постановки на поток» и оперативного обновления продукта для масс-маркета сегментов PRIME.

## Партнер:

## PRIME:

Целевая аудитория

Доступ к целевым сегментам PRIME online и offline

Понимание потребностей текущих клиентов, создание WOW – эффекта для масс-маркета, отстройка от конкурентов

Партнеры

Возможность обратиться к аудитории PRIME

Выстраивание доверительных и долгосрочных отношений с партнерами

Продукт

Предложение продукта, включая killer offers онлайн и оффлайн в привязке к сезону

Удовлетворение потребностей целевой аудитории, предоставление value, оперативный выпуск «легких» продуктов без сложной IT – разработки. Общая витрина предложений – это минус один шаг в уточнении запроса, облегчение процесса покупки.

Аналитика

Получение и анализ обратной связи от потребителей, поиск релевантных партнеров, создание коллобараций

Настройка аналитики позволит совершенствовать текущий подход и использовать новые возможности влияя на каждый этап воронки продаж

Продвижение

Знакомство с возможностями PRIME, покупка в т.ч. маркетинговых возможностей

Рост маркетинговой экспертизы внутри

Перспективы

Потребитель ждёт персонализированные тарифы. Внедряемая автоматизация изменит подход и ценообразование продуктов расширив воронку для физических лиц, текущие тесты помогут сделать продукты и сервис PRIME более востребованными в т.ч. и со стороны партнеров, фокусирующихся на определенном сегменте. PRIME сможет монетизировать данные.

# Ресурсы и график

## 1. Ресурсы

- полученную прибыль предлагаем инвестировать в развитие проекта
- усиление команды на проект (внутренние ресурсы PRIME + ассистент на летнюю стажировку)
- IT – доработки
- аналитика

## 2. График работ

- июнь – создание пакета, поиск партнеров, тестирование продуктов
- июль, август – проведение летних мероприятий, анализ, коррекция и подготовка к осеннему сезону
- сентябрь, октябрь, ноябрь – проведение осенних мероприятий, анализ

# Наполнение пакетов, вопросы

PRIME

1. Монетизация
2. Варианты реализации
3. Вопросы