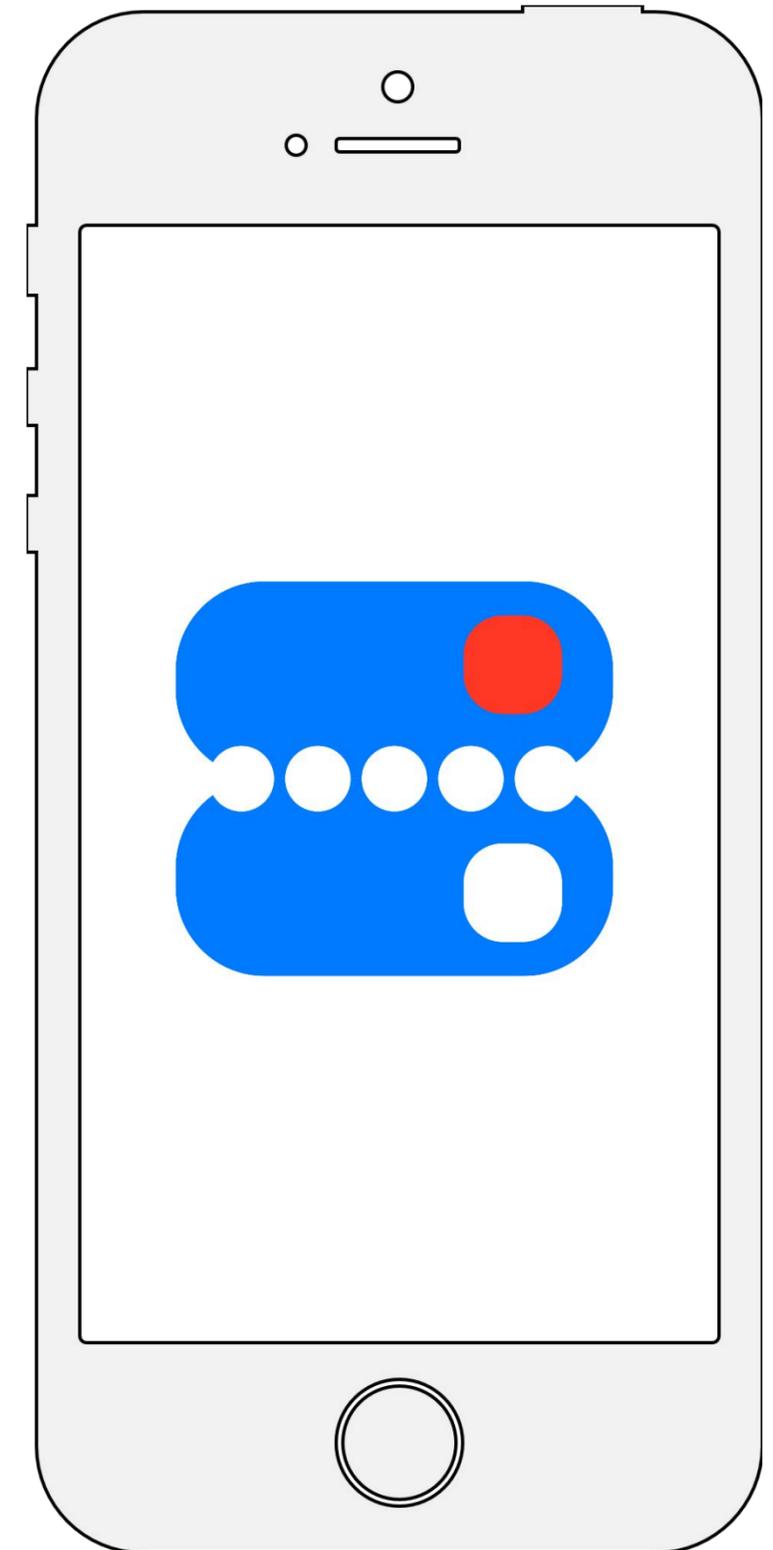


[dora.team:](#)

- Самая плохая бумажка
лучше самой хорошей
памяти

Этот слайд либо удалить, либо чуть позже поставить

Dora – приложение для хранения гарантийных талонов и мониторинга гарантийных случаев

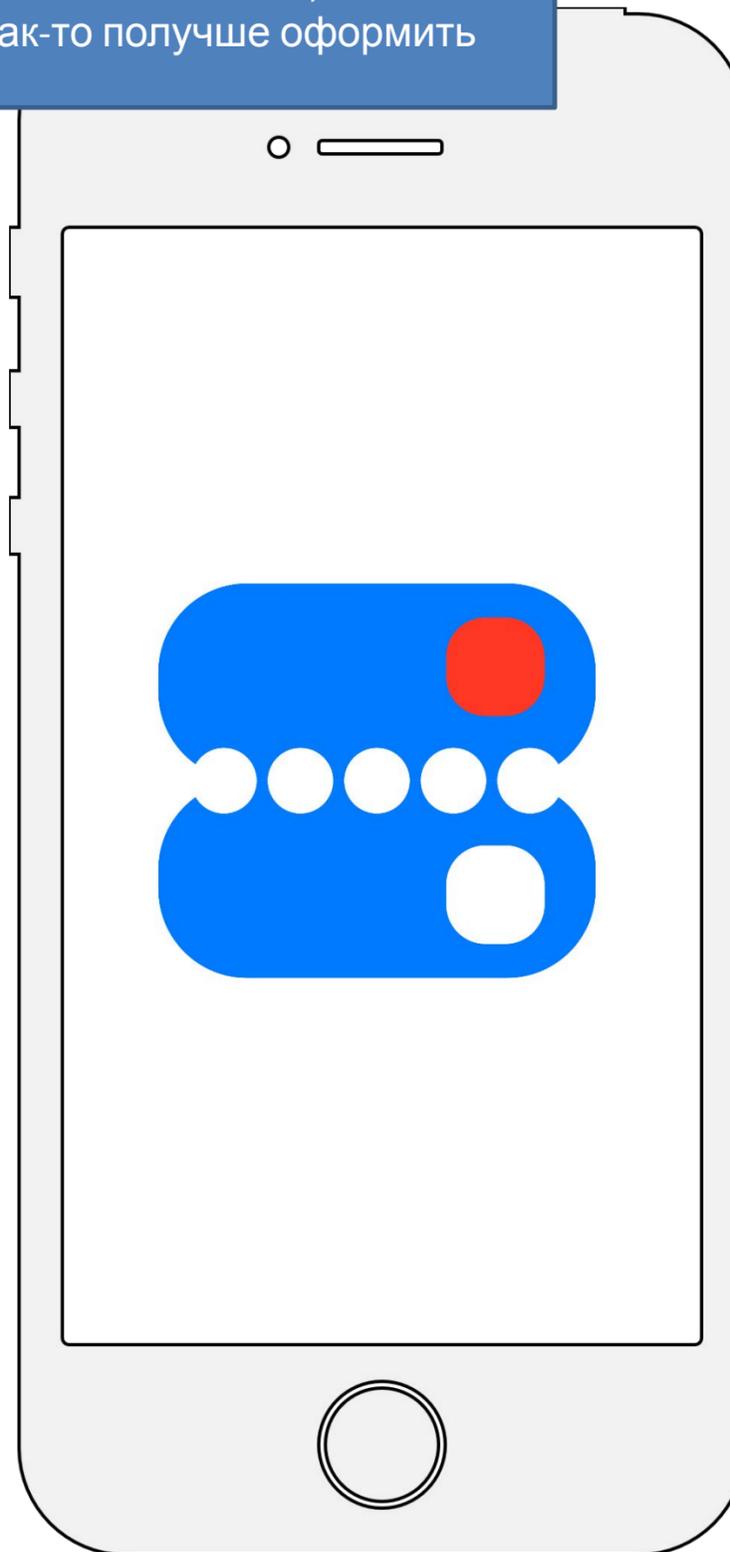


Название «Области применения IT-технологий». Ключевой посыл - мы понимаем, что есть разные сферы использования IT-технологий, но наше приложение ориентировано на покупки. Надо как-то получше оформить слайд

Общение

Здоровье

Развлечения



Работа

Путешествия

Покупки

Название «Сравнение различных циклов продаж». Здесь ключевое надо показать отличие на этапе использования товара, что онлайн-продажи на этом этапе провисают

Отзывы на сайтах

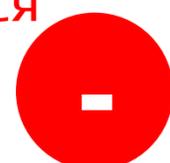
Онлайн

- Социальные сети
- Мобильные площадки
- Контекстная реклама

- Общение с продавцом через социальные сети/ мессенджеры/ боты

- Расчёты через мобильный банк

На этапе использования товара связь с цифровым пространством прерывается



Жизненный цикл продаж

Маркетинг

Убеждение клиента

Расчёты

Использование товара

Офлайн

- Реклама по ТВ и радио
- Наружная реклама
- «Сарафанное радио»

- Продавец в магазине

- Оплата в кассу

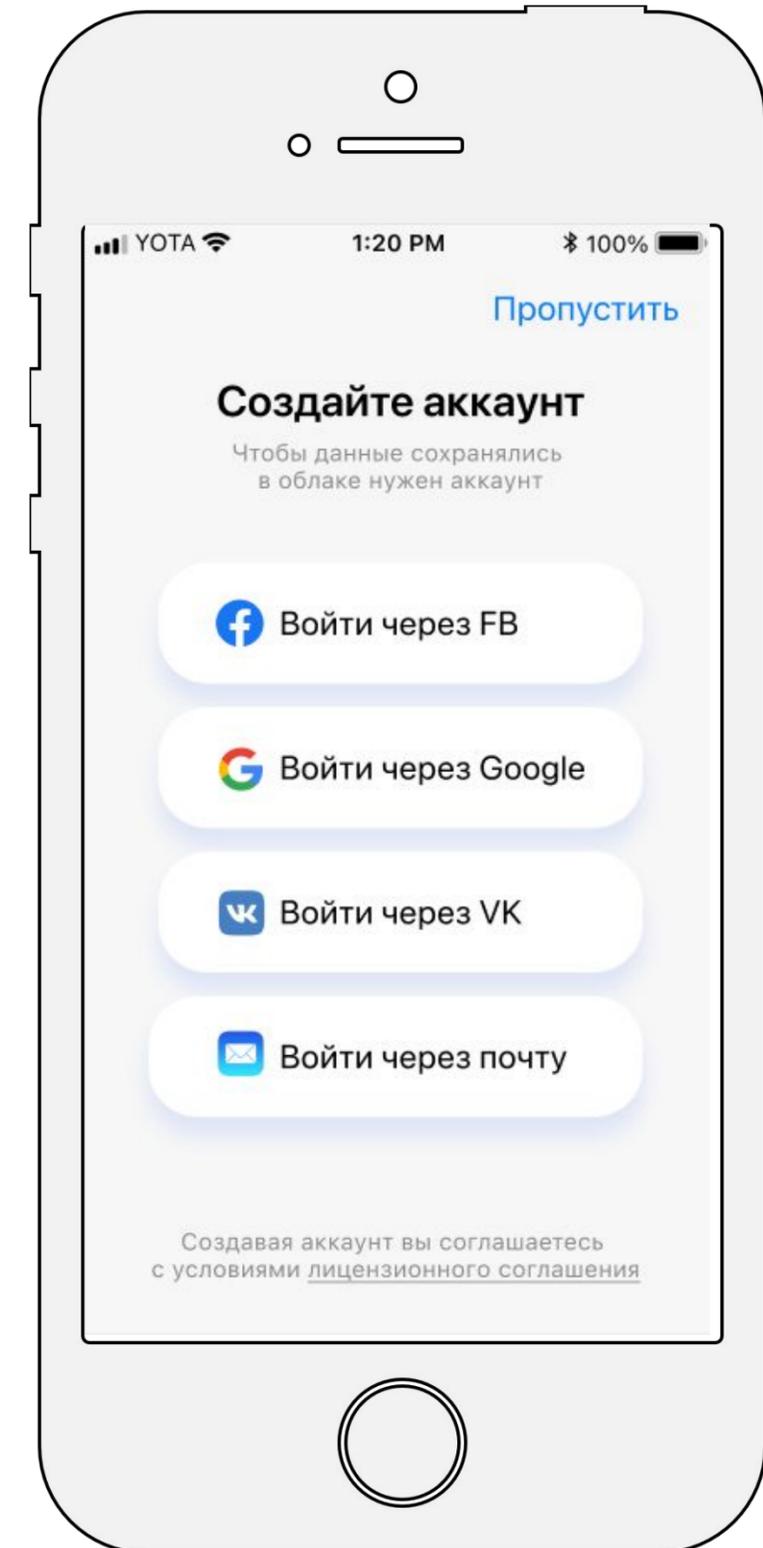
- Использование товара по назначению



Вот здесь как раз можно информацию со второго слайда. Написать для чего приложение и основные потребительские свойства, в принципе они и написаны на слайде

Dora для пользователей:

- Сохраняет гарантийные талоны
- Уведомляет о сроках гарантии
- Сохраняет данные в облаке
- Авторизуется через социальные сети

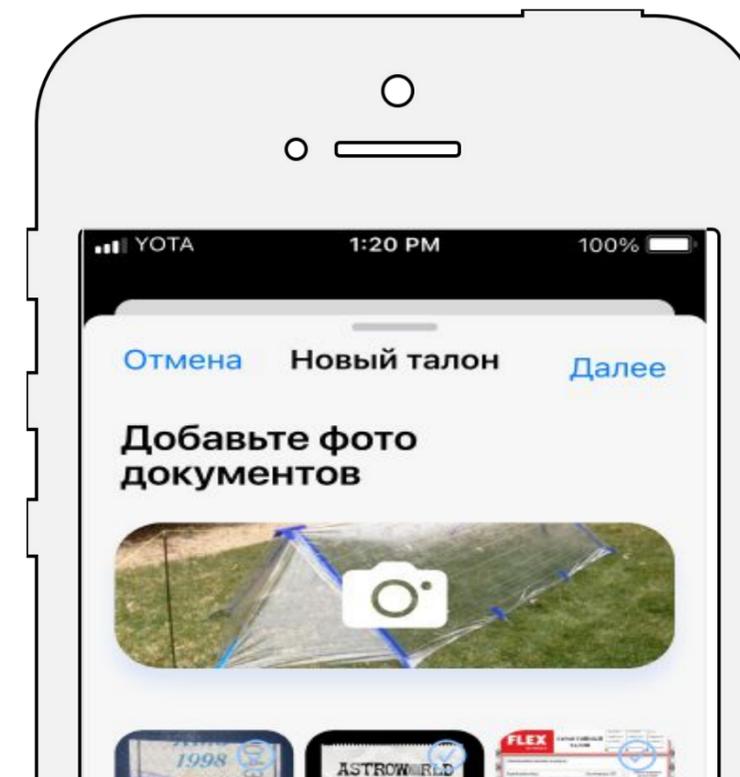


Название: «Порядок работы с Dora»

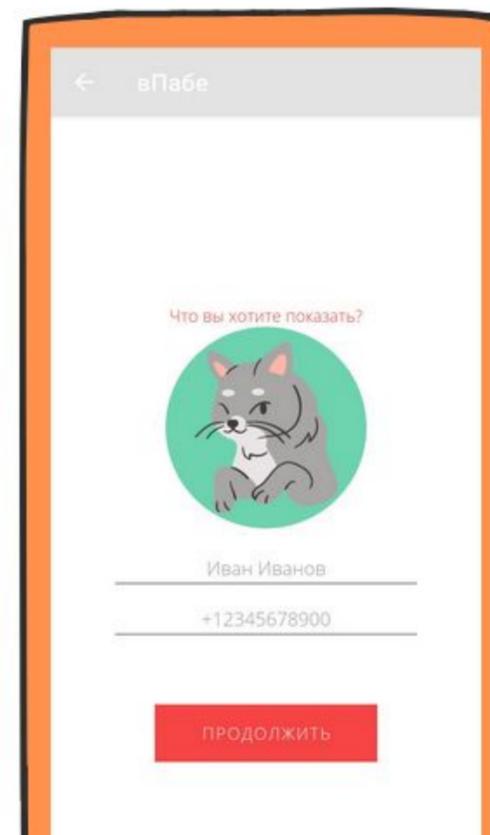
Шаг 1:

Откройте приложение, сфотографируйте гарантийный талон или прик
НИМ

по идее можно несколько шагов объединить в один шаг, как «vrabe», только без видео



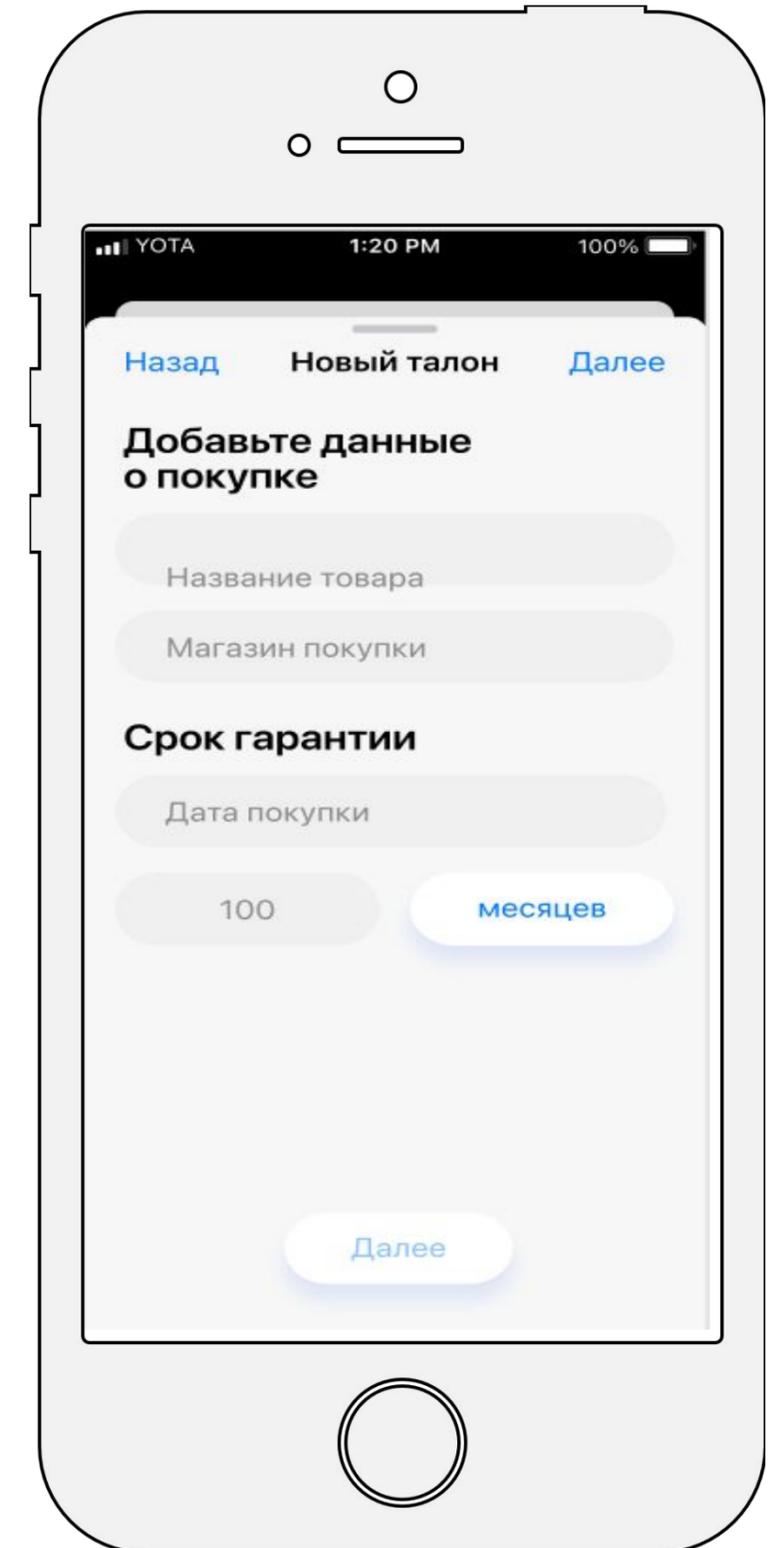
Регистрация и Вход по SMS



видео

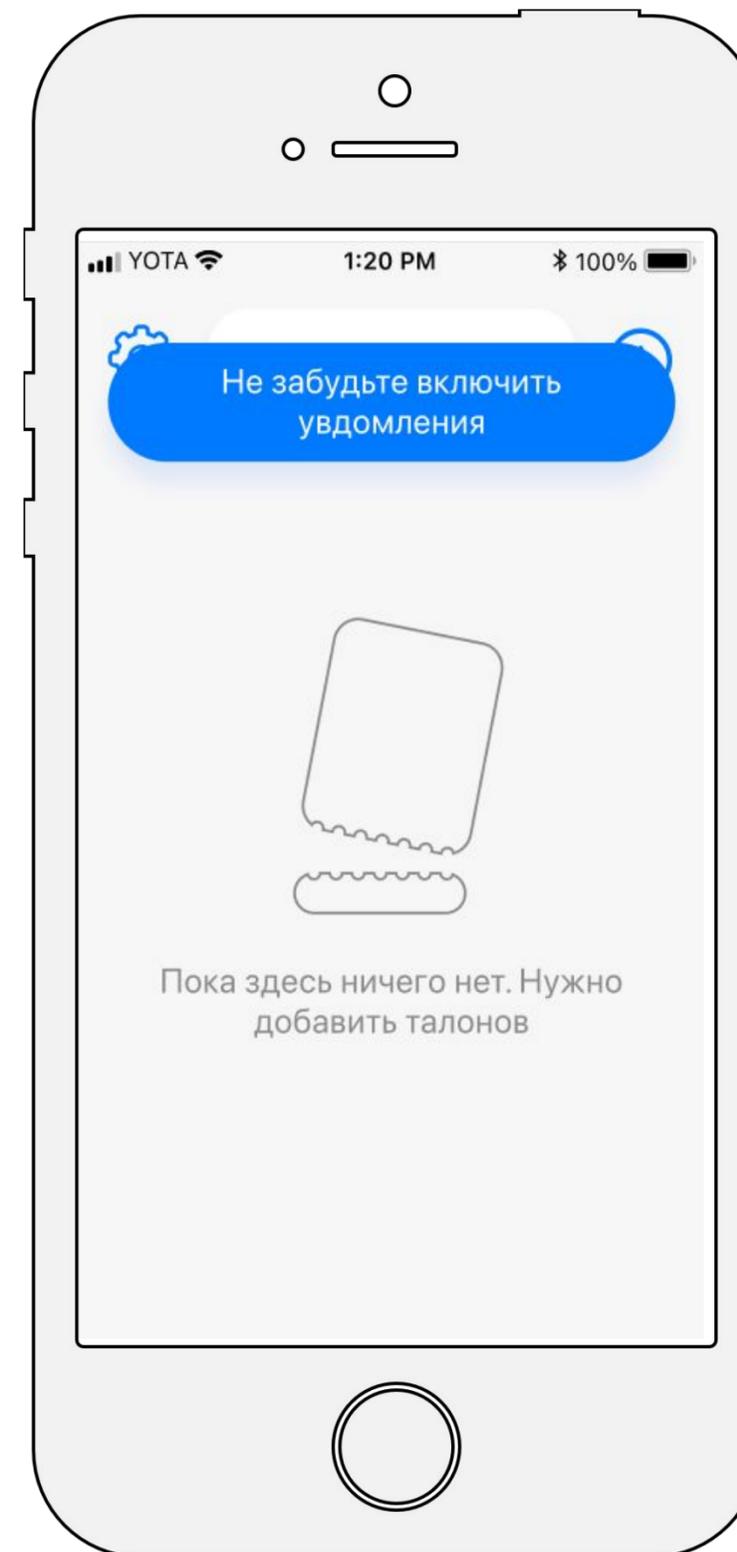
Шаг 2:

Добавьте информацию о покупке: название товара, место покупки, категорию товара, гарантийный период (подберет автоматически в зависимости от категории)



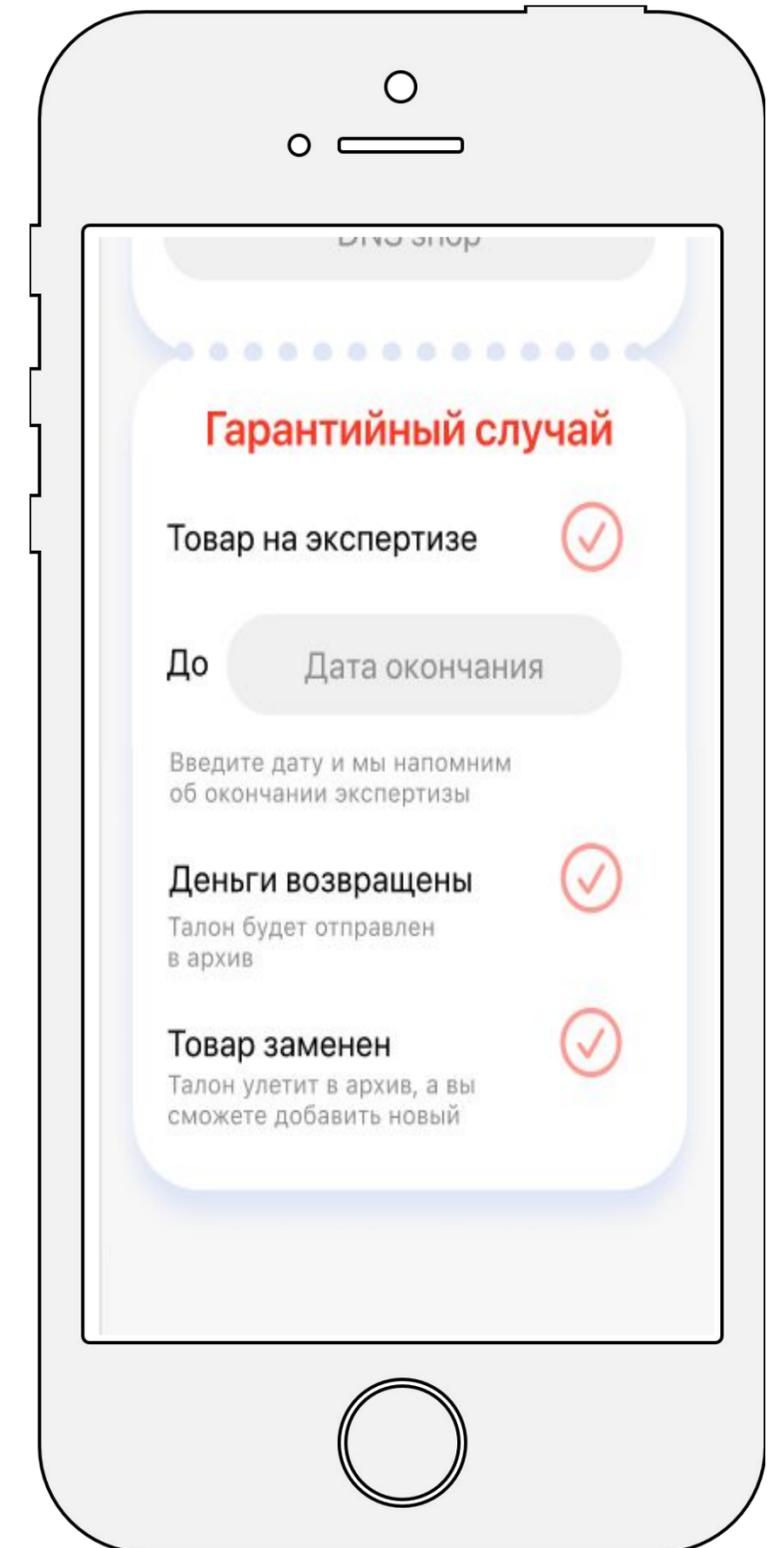
Шаг 3:

По мере истечения гарантийного талона приложение будет присылать Вам уведомления (дополнительный повод оценить, насколько вы довольны покупкой)



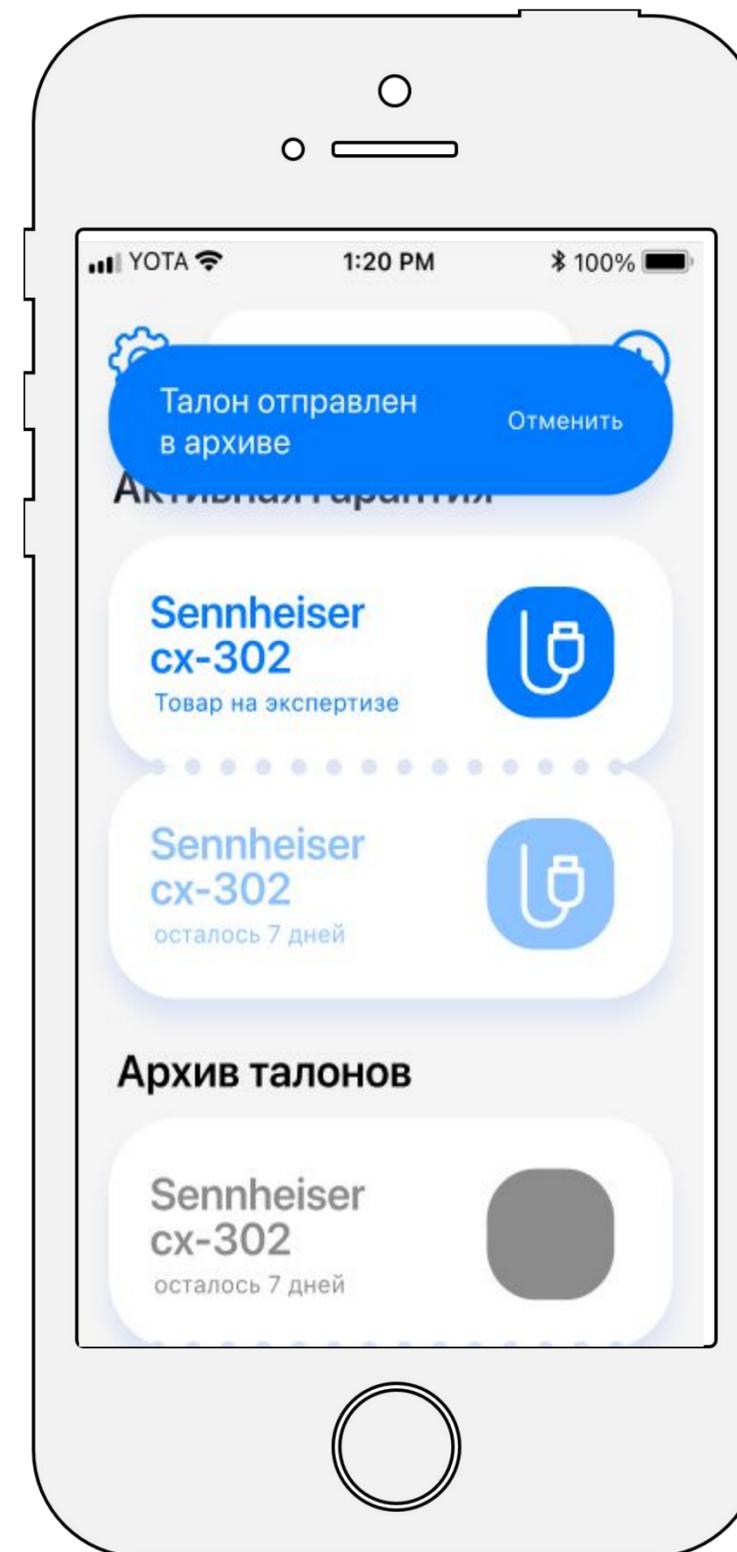
Шаг 4:

Если вы недовольны покупкой, приложение поможет Вам вернуть товар (если товар был направлен на экспертизу, Вы можете создать напоминание о сроках проведения экспертизы)



Шаг 5:

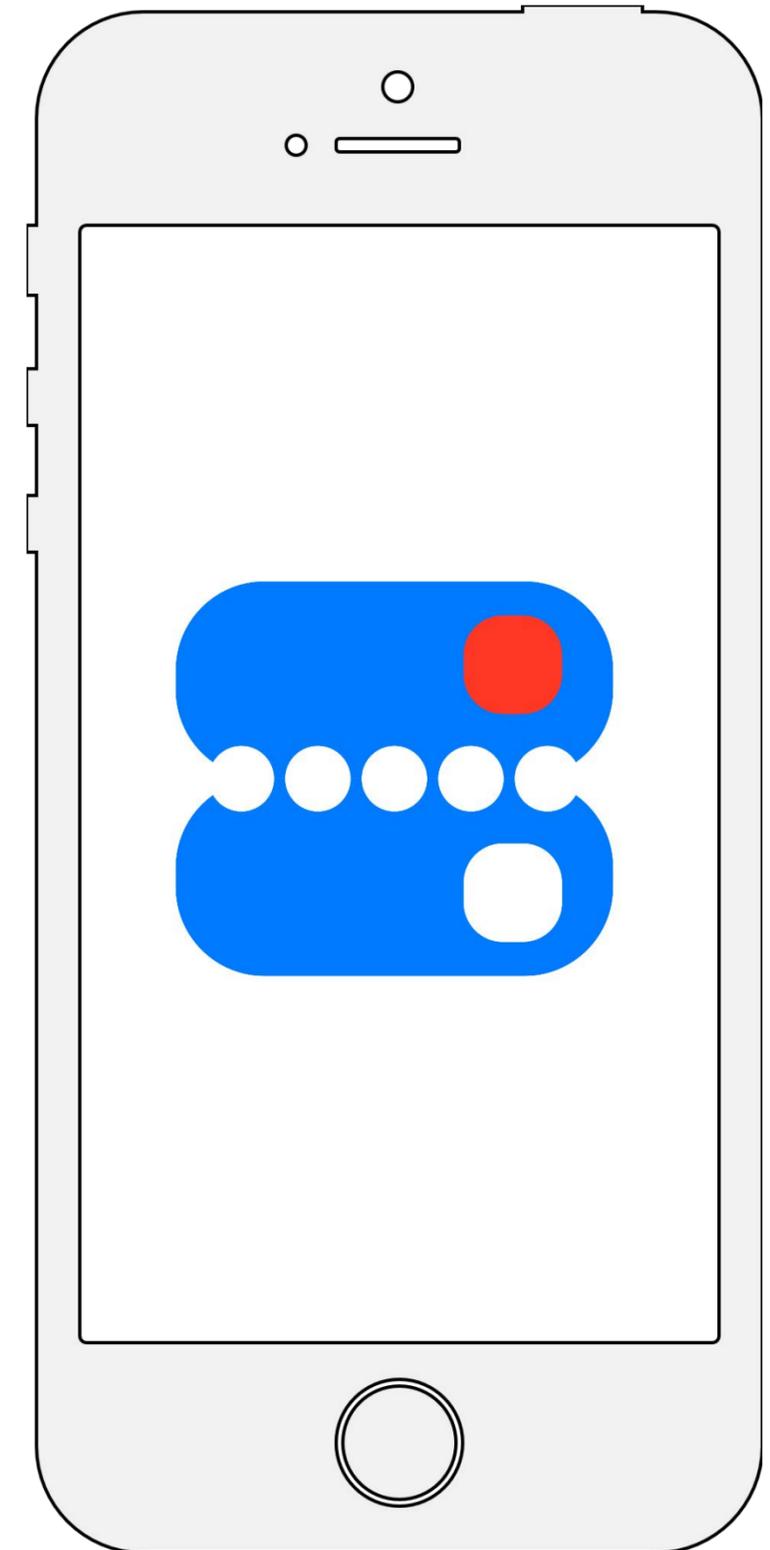
По истечению гарантийного случая, Вы можете удалить гарантийный талон или сохранить его в архиве



Новый раздел, название слайда так и сделать «Dora для компаний». На следующем слайде фактически расписано причины, по которым приложение будет интересно для компаний

Dora для компаний:

- Привлечение новых клиентов
- Подогрев лояльной аудитории
- Возможность увидеть каждый случай обмена товара

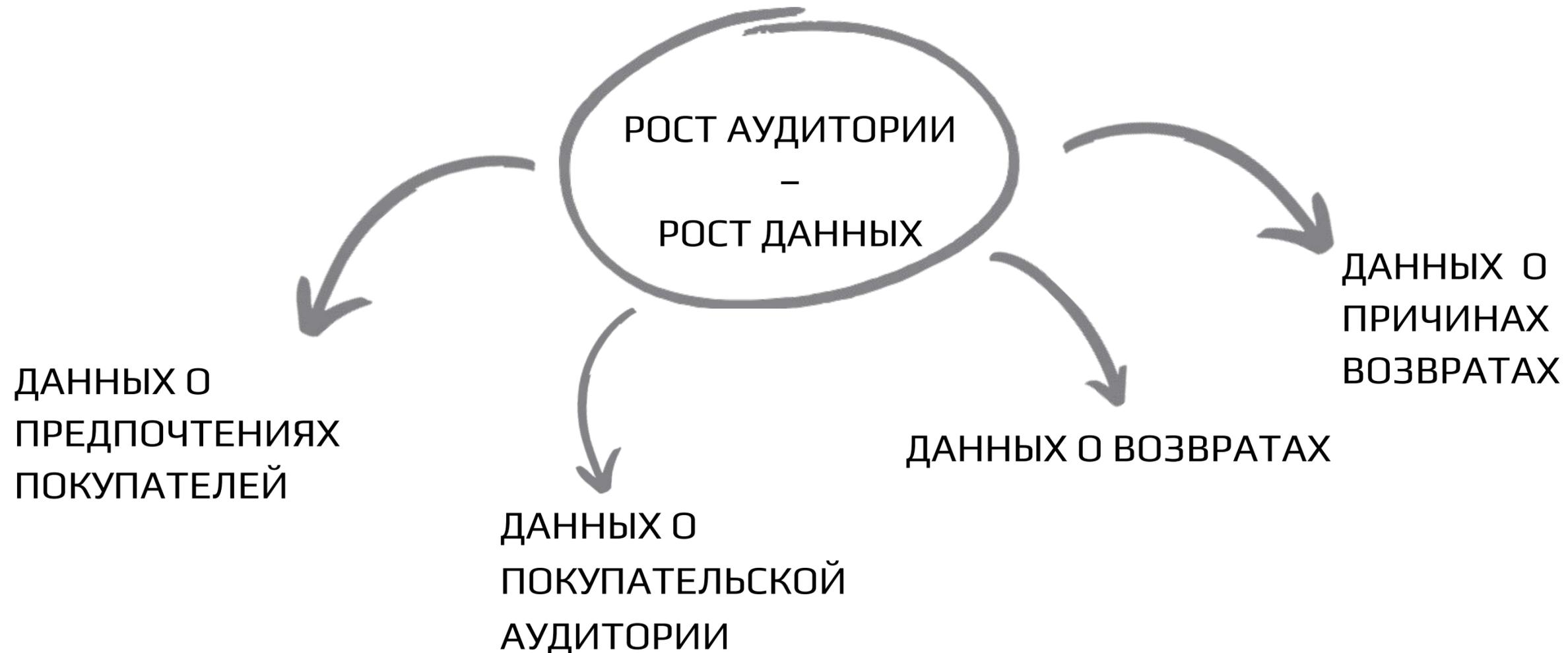


Dora – новый канал коммуникации с клиентом

- Приложение дает возможность увидеть каждый случай возврата товара. У производителей есть возможность получить обратную связь о товаре от первоисточника
- Если гарантийный срок прошёл, значит покупатель доволен приобретением. Мы можем стимулировать таких покупателей к новой покупке – подарить им скидку, оформить бонусы или рассказать о специальном предложении
- Если у пользователя нет дисконтной карты и он оплачивал покупку наличными, то наше приложение – единственный способ достучаться до этого клиента
- Мы уважаем своих клиентов, поэтому у них всегда будет возможность отказаться от анализа приложением их покупок и показа им персонализированной рекламы

Перспектива использования Big Data

ЦЕННОСТЬ ДАННЫХ "DORA" – ЭТО НОВАЯ ТОЧКА ИЗМЕРЕНИЙ, КОТОРАЯ ФОРМИРУЕТСЯ МАКСИМАЛЬНО ПРАВДИВО, ГЛАВНЫМИ ЛЮДЬМИ ДЛЯ ЛЮБОГО ПРОИЗВОДИТЕЛЯ – КЛИЕНТАМИ



Данный слайд
надо как-то
переструктурир
ь, по идее в
текстовка ес

Этапы разработки

План продвижения приложения

- 1) Обеспечение онлайн-присутствия приложения (аккаунты vk, Instagram, twiter)
- 2) Размещение приложения на ключевых площадках: AppStore, Play Market
- 3) Регистрация приложения в сетях обмена приложениями
- 4) Работа с лидерами мнений – размещение рекламы у популярных (в нашем случае локально популярных) блогеров, подписчики которых скорее всего совершают большое количество частых покупок (например, аудитория «модного» блогера скорее всего часто обновляет и свой гардероб)
- 5) Обращение в крупные компании с предложением взаимного сотрудничества – мы верим в то, что Dora для компаний будет интересна корпоративным клиентам

команда

- 1) Будет ли на ваш взгляд приложение интересным для потребителей/ для корпоративных клиентов?
- 2) Какими на ваш взгляд будут ключевые индикаторы успешности нашего приложения (помимо стандартных метрик: количество скачиваний, количество активных пользователей)
- 3) Можете ли подсказать примерные размеры маркетингового бюджета, необходимого для раскрутки приложения?
- 4) Какие шаги стоит сделать для развития приложения, стоит ли дополнять его функционал?
- 5) В рамках работы по приложению мы поняли, что аналогичным образом можно создать и CRM-систему, и ... (это уже место для тебя Аскар). В каком направлении вы видите возможные пути нашего дальнейшего развития?

Контакты [dora.team](#):



+7 960 080 61 72



dorateam2020@gmail.com

