**Тестовое задание на продвижение продуктов и услуг Холдинга Т1.**

1. **Подготовка SMM-стратегии**

Изучите продукт НОТА ВИЗОР от Холдинга Т1: <https://t1.ru/products/item/mirion-prod/>

Подготовьте стратегию для каналов в социальных сетях по этому продукту.

Опишите:

* тип контента, рубрики, частота постов (желательно указать примеры и референсы);
* сегменты аудитории по B2B-продуктам в социальных сетях и их интересы (что ищут в соцсетях и интернете, на какие каналы подписаны);
* вероятность подписки каждого сегмента аудитории на каналы НОТА ВИЗОР с выбранным типом контента;
* какие сегменты аудитории учтены в итоговой стратегии и почему;
* список инструментов, используемых для подготовки стратегии;
* будет ли влиять выбранный тип контента на принятие решения о покупке продукта (если да, то как именно – опишите цепь от публикации поста до принятия решения ответственным лицом);
* контент-план первого месяца.

**Замечание:**

*Мы ищем команду, у которой есть необходимые специалисты и инструменты для подготовки SMM-стратегии с элементами маркетинг-исследования. В рамках выполнения тестового задания важно продемонстрировать наличие этих возможностей.*

Оцените стоимость стратегии, включающей не менее 5 итераций (доработок согласно обратной связи от заказчика)

1. **Подготовка креативов к публикациям в социальных сетях**

Подготовьте два варианта постов с анонсом вебинара [**PostgreSQL, MongoDB, Redis в облаке: с чего начать**](https://live.wecloud.events/webinar-database-t1-cloud/)**.**

Пост должен состоять из текста и графического баннера.

Оцените итоговую стоимость подготовки одного текста и одного баннера по предложенному формату с учетом не менее 5 итераций (доработок согласно обратной связи от заказчика) и укажите, сколько времени специалистов понадобится на подготовку такого поста. Просьба указать позиции специалистов из предоставленной rate-карты.

1. **Social Selling —  развитие личных профилей представителей компании и нетворкинг в социальных сетях для генерации лидов в сегменте B2B.**

Подготовьте стратегию для развития личного бренда генерального директора [T1 Cloud](https://t1-cloud.ru/)  для задач Social Selling.

Оцените и приведите обоснование стоимости стратегии и первого месяца работ при следующих KPI (на один месяц):

- 8 постов

- 200-400 релевантных контактов в Linkedin

- 15 заинтересованных представителей ЦА и 5 лидов

Разделите стоимость стратегии и стоимость одного месяца работ. Оцените стоимости работ, включающих не менее 5 итераций (доработок согласно обратной связи от заказчика).