**Тестовое задание**

**Задача 1.**

* Презентация с примерами выполненных работ по разработке стратегии продвижения B2B цифровых продуктов в Сети Интернет (не мнее двух примеров). Заявленные в презентации проекты должны быть выполнены сотрудниками, которые на текущий момент работают в компании-участнике RFP и рекомендованы к включению в Команду проекта
* Рекомендательные письма со стороны клиентов участника RFP (не менее двух), чьи примеры представлены в презентации, а также контакты этих клиентов, с возможностью связаться с ними со стороны Заказчика
* Шаблон стратегии с указанием разделов, которые будут в нее входить
* Бюджет на разработку стратегии по продукту с указанием статей расходов
* Календарный план разработки стратегии

**Задача 2.**

* Презентация с примерами работ по ведению рекламных кампаний в Сети Интернет по продвижению В2В цифровых продуктов с плановым результатом в квалифицированных лидах (не менее двух). Примеры должны включать:
  + Использованные каналы продвижения
  + Креативы
  + Тексты
  + Бюджет
  + Количество квалифицированных лидов (план / факт)
  + Сроки проведения рекламных кампаний

Заявленные в презентации проекты должны быть выполнены сотрудниками, которые на текущий момент работают в компании-участнике RFP и рекомендованы к включению в Команду проекта

* Рекомендательные письма со стороны клиентов участника RFP (не менее двух), чьи примеры представлены в презентации, а также контактами этих клиентов, с возможностью связаться с ними со стороны Заказчика
* Предложение по нестандартным каналам привлечения лидов (не менее трех каналов для каждого из продуктов: НОТА ЮНИОН, DION

\*В договоре с компанией-победителем RFP может быть предусмотрено премирование за перевыполнение нормы в рамках задачи 2.

* Схема штрафных санкций / премирования, которую компания-участник предлагает использовать в случае перевыполнения / недовыполнения плана по квалифицированным лидам

**Задача 3.**

* Резюме специалистов, которых планируется задействовать в разработке (Задача 1) и реализации (Задача 2) стратегии продвижения B2B цифровых продуктов в Сети Интернет.
* Рейт-карта привлечения специалистов согласно заявленным требованиям. Необходимо прописать стоимость привлечения требуемых специалистов из расчета 1 месяц, где не менее 50% времени специалист работает на проект Заказчика.