**Тестовое задание.**

*Тематика:* комплекс ИТ услуг и решений, которые обеспечивают работу сотрудников отовсюду (независимо от места и устройства), включает в себя проектные работы, техническую и консультационную поддержку, а также «облачную» платформу.

*Период сотрудничества (при положительном результате):* работа долгосрочная, в перспективе постоянная.

*Основное требование для дальнейшего сотрудничества* (написание всего контента сайта и на постоянной основе написание статей, кейсов и д.т.):

1. Глубокое погружение в тематику и понимание ее сути;

2. Текст должен написан бизнесовым, максимально понятным, а не техническим языком.

*Описание тестового задания* **-** написание текста для одной из страниц сайта. Текст пишется по четкому техническому заданию (представлен ниже), разбитому по блокам (введение, основная часть, заключение и т.д.). В каждом из блоков описаны тезисы, из которых должна состоять блок, эмоциональный посыл для каждого из блоков (по сути, что должен понять прочитавший или какие эмоции должен получить), а также приблизительный объем знаков и абзацев.

**Техническое задание**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Целевая аудитория** | Малый бизнес из Москвы с количеством регулярно работающих за ПК сотрудников от 10 до 50 человек, который в первую очередь ориентируется на ценность продукта, а не его дешевизну | | |
| **Уникальность текста** | 90% | | |
| **Суть продукта:** | Цифровой офис - это, по сути, ИТ платформа с набором инструментов для работы сотрудника и персональной технической поддержкой | | |
| **Что нельзя использовать в тексте** | Цифровая трансформация бизнеса (заезжено), ИТ аутсорсинг, виртуальный. | | |
| **Блок** | **Тезисы и акценты** | **Эмоциональный посыл** | **Требования (приблизительные)** |
| Введение | ***Написать текст по следующему плану:***   1. Описание продукта «Цифровой офис»:   облачная технология для малого бизнеса с технической поддержкой. Суть: ИТ-платформа + специалисты = комплекс услуг, которые в режиме «одного окна» организуют и обеспечивают качественную работу Вашего персонального ИТ отдела в "облаке".   1. В чем заключается сервис - служба одного окна: клиент получит все необходимые инструменты для решения его задач, интеграцию инструментов в бизнес клиента опытными специалистам и компетентную техподдержку для бесперебойной работы компании клиента | Акцент на службу одного окна. Мы не ИТ аутсорсинг, мы делаем ИТ технологии доступными и понятными в использовании | не более 2 абзацев, каждый примерно по 50 слов. |
| Основная часть | ***Раскрыть ценность Цифрового офиса для клиента:***  - Служба одного окна  - Работаем по бизнес-целям, а не тех.заданиям клиента  - Клиент получает взаимодействие со сторонними подрядчиками через нас  ***Дать подводку к этапам сервиса:***  - Каждый этап сервиса значим и взаимосвязан с друг другом.  - Этапы сервиса строятся на базе «трех китов»: обеспечивается производительности на стороне клиента (качественная интеграция и сопровождение проекта: ресурсы, сервисы, опции), которая в свою очередь дает отказоустойчивость (бесперебойная работа) и безопасность. | Заинтересовать пользователя, вызвать доверие, основанное на понимании того, что мы не просто даем инструменты для решения бизнес-задач, а вникаем в задачи клиента и решаем их, основываясь на нашем опыте и знаниях. | не более 2 абзаца примерно по 50 слов. |
| Заключение | ***Описать каждый из этапов сервиса:***  Продажа **-** Выявление в первую очередь бизнес-требований клиента, после решение что мы можем предложить под эти требования (бизнес-аналитик, а не продажник)  Интеграция **-** Безболезненная интеграция продукта в компанию клиента, практический полностью исключающая простой и остановку бизнеса, благодаря постоянному взаимодействию с конечными пользователями на всех этапах внедрения.  Сопровождение - Для эффективной и непрерывной работы действующего проекта клиента мы обеспечиваем постоянный контроль, применяя круглосуточную систему мониторинга нагрузок и собирая обратную связь от сотрудников клиента. Для оперативного взаимодействия с клиентом мы используем собственный Service-desk Клиент365 и любые, удобные для клиента, средства связи. | Пользователь должен не просто понять о чем мы пишем, он должен захотеть нас как подрядчиков | Каждый из этапов не более 2 абзацев, каждый примерно по 50 слов |
| Итог | Подведение пользователя к мысли что наш сервис лучший, благодаря подходу к взаимодействию с клиентом и полное погружение в решение его задач. Уникальность нашего подхода – это наша отличительная особенность от похожих решений. | Окончательный "выстрел в голову" пользователю.  «Вкусно» подвести читающего к отправке заявки. | не более 1 абзаца примерно по 50 слов. |