Пилот сервиса Север

Демонстрационный бриф для презентации предложения. Все названия, числа и условия учебные. Получатель — руководитель небольшой команды. Задача презентации — договориться об обсуждении пилота, а не обещать достигнутый результат.

Задача клиента

Обращения поступают в разные каналы и теряются. Нужен единый журнал обращений с ответственным и статусом. Исходные данные о потерях не измерены — не придумывать проценты улучшения.

Предлагаемое решение

Настроить общий журнал, правила регистрации и короткую инструкцию для команды. Пилот рассчитан на две недели. На презентации показать решение простыми словами.

Этапы пилота

Первая неделя: настройка полей и статусов, перенос демонстрационных обращений, обучение. Вторая неделя: использование журнала и проверка полноты регистрации.

Критерий и бюджет

Целевой критерий приёмки: 90% поступивших обращений зарегистрированы. Это план, а не достигнутый показатель. Демонстрационный бюджет — 30 000 рублей. Налоги и договорные условия в примере не определены.

Следующий шаг

Обсудить состав команды, назначить ответственного и согласовать дату старта. Сделать 5 слайдов: задача, решение, этапы, критерий и бюджет, следующий шаг. Не добавлять отзывы, реальные реквизиты и вымышленных клиентов.