

## Целевой рынок

Пользователи мобильных приложений, уже знакомые с социальными сетями. Как активные пользователи, так и неподготовленные, попробовавшие, но не увидевшие пользы от существующих сетей. Пользователи автонавигаторов и автонавигационного SW для смартфонов.

Вторая группа пользователей – коммерческие предприятия или граждане, которые создадут слои коммерческих точек в сети. Те, кто желает оповещать проходящих мимо пользователей о своих магазинах, ресторанах, предложениях и пр.

## Продукт

Мобильные приложения: Windows Phone, Android, iOS.

Приложение для ПК и планшетов: Microsoft Windows 7-8, Android.

Интернет страница: [www.poitry.net](http://www.poitry.net)

## Точки распространения

Магазины Google Market, Apple Appstore, Microsoft Market, аффилированные распространители, собственный web-сайт.

## Дизайн

Единый сквозной.

## Цена

Отсутствует.

## Продвижение

Единственный способ добиться популярности соцсети – это силами пользователей («сарафанное радио», «вирусный маркетинг»). Для этого пользователи должны находить сеть удобной и полезной, в чем-то новой и модной, и они должны иметь действенные и простые механизмы для приглашения знакомых в сеть.

По порядку.

1. Удобство. Неоспоримый плюс – голосовые комментарии. Смартфон – это телефон, в него положено говорить. Это привычно и не напрягает.
2. Польза. Несомненно, для путешественников полезно в незнакомом городе получить информацию о местах. Наказать или похвалить магазин или ресторан – тоже.
3. Интерес возникает из сообщений о быстром росте числа пользователей. мода, как факт принадлежности к группе, возникает от упоминаний друзей в других соцсетях. Также добавляет популярности публикуемая статистика из сервиса (рейтинги мест по категориям), появление «мемов», «правдивых историй».
4. Механизмы поддержки вирусного маркетинга. У нас предусмотрен специальный механизм для ссылок на комментарии в POItry в других соцсетях. Для пользователя это выглядит так – обхамили в магазине, тут же высказал свое мнение в POItry (два нажатия), опубликовал в своих аккаунтах в соцсетях (одно нажатие на вопрос POItry «опубликовать?»). Другие пользователи, чтобы прослушать комментарий, увидеть место и

фото или видео, должны войти в POItry по ссылке. Второй механизм – это группы. Они позволят создавать свои слои точек для уже реально существующих неформальных групп людей. Например – водители-дальнобойщики, водители, которые едут в Крым в отпуск, студенты- автостоперы, Зеленые, байдарочники, любители военной истории, клубберы, и т д. Даже любители пляжно-шашлычного отдыха – это тоже неформальная группа. Эти неформальные группы тем не менее уже имеют свои сайты, на которых будет размещаться ссылки на группу в POItry. Третий механизм – группы и точки для организаций. Те кто оказывает услуги частным лицам во множестве своих точек заинтересованы в размещении их на карте. Автоматически будут генерироваться и индексироваться в поисковиках страницы с текстовой статистикой по всем районам планеты. Это четвертый механизм. Для старта этого вполне достаточно, а вообще-то придумывание таких механизмов – постоянный рабочий процесс.

Стандартный инструментарий магазинов, рекламные и информационные статьи в прессе и Интернете, «вирусное радио», аффилированные программы, внешняя реклама.

Стандартный инструментарий магазинов позволит нам разместить информацию как в них, так и в изданиях, принадлежащих им. Кроме того, вывод приложений на рекламные места (или вверх списка) будет способствовать скорейшему распространению.

Аффилированные программы могут образовываться по-разному. Для административных органов сервис POItry подходит как элемент электронного правительства для сбора отзывов граждан и контроля работы удаленных офисов. Для бизнесов – как инструмент сбора отзывов, контроля удаленных точек продаж и оповещения пользователей о новых предложениях, своем местоположении.

Наружная реклама: были отпечатаны наклейки, которые гласят: «Мы есть в POItry». Модераторы сети и владельцы коммерческих точек будут размещать их у себя или рядом с предприятием, тем самым, вызывая интерес у прохожих.