

Для начала работы и создания Фабрики Контента Александру необходимо собрать следующие материалы:

1. Общая информация о бизнесе:

- История создания автосервиса
- Миссия и ценности компании
- Основные этапы развития
- Достижения и награды (если есть)

2. Детальное описание услуг:

- Полный список всех предоставляемых услуг
- Подробное описание каждой услуги (что входит, этапы работы, используемое оборудование)
- Преимущества каждой услуги перед конкурентами
- Целевая аудитория для каждой услуги
- Примерные сроки выполнения и стоимость (если возможно указать)

3. Информация о персонале:

- Структура команды
- Краткие биографии ключевых сотрудников
- Опыт и квалификация специалистов
- Фотографии сотрудников (по желанию)

4. Техническая база:

- Описание оборудования и инструментов
- Характеристики ремонтных боксов
- Особенности и преимущества технической базы

5. Партнерства и сертификации:

- Информация о партнерствах (например, с Планар и VE-40)
- Сертификаты и лицензии
- Официальные статусы (например, статус дилера)

6. Клиентская база:

- Типы клиентов (частные лица, компании)
- Примеры крупных или постоянных клиентов (с их разрешения)
- Статистика по количеству обслуженных автомобилей
- Сбор базы в едином документе (Эксель)

7. Отзывы и кейсы:

- Отзывы клиентов (текстовые и видео, если есть)
- Подробные кейсы успешных ремонтов или обслуживания
- Истории успеха клиентов после обслуживания в автосервисе

8. Визуальные материалы:

- Фотографии автосервиса (внешний вид, боксы, оборудование)

- Фото процесса работы
- Фото до и после ремонта
- Видеоматериалы о работе сервиса (если есть)

9. Маркетинговые материалы:

- Логотип в высоком разрешении
- Брендбук или гайдлайны (если есть)
- Рекламные материалы, которые использовались ранее
- Тексты объявлений на Avito и других площадках

10. Информация о конкурентах:

- Список основных конкурентов
- Анализ их сильных и слабых сторон
- Уникальные преимущества вашего сервиса перед конкурентами

11. Цели и планы развития:

- Краткосрочные и долгосрочные цели бизнеса
- Планы по расширению услуг или географии обслуживания
- Видение развития компании на ближайшие 3-5 лет

12. Ценовая политика:

- Принципы формирования цен
- Система скидок и акций
- Специальные предложения для разных категорий клиентов

13. Процесс работы с клиентом:

- Описание клиентского пути от первого контакта до завершения обслуживания
- Особенности коммуникации с клиентами
- Послепродажное обслуживание и поддержка

14. Правовая информация:

- Полное юридическое название компании
- Реквизиты
- Лицензии и разрешения

15. Статистика и аналитика:

- Статистика звонков и обращений
- Аналитика продаж по различным услугам

16. Сезонность бизнеса:

- Описание сезонных колебаний спроса
- Специальные предложения для разных сезонов

17. Часто задаваемые вопросы:

- Список типичных вопросов клиентов и ответы на них

18. Контактная информация:

- Адрес с подробной схемой проезда

- Телефоны, email
- Ссылки на социальные сети и другие онлайн-ресурсы

19. Планы по расширению:

- Информация о планируемых новых услугах
- Планы по открытию новых филиалов или расширению текущего сервиса

Сбор этой информации поможет создать полную картину бизнеса и послужит основой для создания качественного контента с помощью нейросетей.