







Клиент — частное лицо, располагающее начальным капиталом и подбирающее коммерческий проект, в который этот капитал можно вложить для его преумножения. Рассчитывает на качество продукта, заинтересованность среди конечных пользователей, на помощь в продажах в маркетинге.

Опыт в продажах — низкий.
 Опыт в маркетинге — низкий.
 Техническая грамотность — высокая.
 Население города — 58000.

	РЕКЛАМА	ЗАИНТЕРЕСОВАННОСТЬ	ПОКУПКА	ОЦЕНКА ПОКУПКИ	ПРОДАЖИ	ЛОЯЛЬНОСТЬ
ЦЕЛИ	Ответ на вопрос «Куда вложить деньги?»	Более детальное знакомство с продуктом для принятия решения о покупке.	Оплата покупки.	Формирование впечатления о работе с продуктом.	Привлечение пользователей и рекламодателей. Доход.	Получение прибыли.
КАНАЛЫ	Реклама в социальных сетях: Вконтакте, Одноклассники.	Сайт продукта.	Прямое общение с менеджером по продажам.	Личный кабинет в системе управления продуктом, мобильные приложения.	Личное общение с менеджером по работе с клиентами.	Личное общение с аккаунт-менеджером.
МЕТРИКИ	Переход на сайт продукта. Контакт с менеджером.	Перевод из лидов в проспекты — отправка заявки.	Оплата счета.	Активность работы с личным кабинетом: заполнение и изменение данных, отправка Push-уведомлений.	Метрики на стороне партнера: установки приложения, уровень возврата в приложение, конверсия в покупку рекламы.	Конверсия в регулярную и своевременную оплату абонентских платежей.
ОПЫТ						
						
						
						
						
БАРЬЕРЫ	Описание барьеров в публичной версии CJM убраны.					