**О компании**

https://zuzan.com/img/new-logo-mini.png

Zuzan – молодая и амбициозная команда, развивающая Конструктор мероприятий на сайте www.zuzan.com. Миссия компании - сделать организацию любого события в любой точке мира доступной каждому человеку. Для пользователей ценность Конструктора Zuzan заключается в возможности подобрать множество разнообразных исполнителей для своего праздника или встречи в рамках одного сайта. Для резидентов Zuzan - это возможность бесплатно рассказать о себе или своей площадке и найти новых клиентов.

**О продукте**

На Zuzan размещаются представители разных типов площадок – рестораны, лофты, кафе, бары и исполнители всевозможных услуг – визажисты, фотографы, аниматоры и ведущие, флористы.

**Описание бизнес-процесса, который хочется улучшить**

Клиенту продано рекламное место, но спустя месяц, он приходит и просит вернуть деньги ввиду того, что к нему не пришло не одного клиента.

Компания показывает ему количество заказов через сайт (оплата через платформу не проводится, из-за большого среднего чека и невозможности оплаты до встречи клиента с исполнителем), количество просмотров его страницы, количество показов номеров телефона. Всё это не устраивает клиента, он хочет точно знать количество посетителей в его заведении от платформы.

**Задача:**

Дать аргументированный ответ на следующие вопросы:

* Что нужно сделать, чтобы удовлетворить его потребность и в будущем успешно продавать ему рекламу?
* Как трекать клиентов, если они забывают или не пользуются купонами, забывают про скидку – либо заведение предоставляет им большую скидку, чтобы они не сообщали платформе о своем визите?
* Как предоставлять наиболее точный прогноз прибыли при покупке определенных рекламных мест?