



2024. Платформа бренда

Введение

Соблюдение указанных в этом документе правил является обязательным. При использовании следует придерживаться готовых файлов без каких-либо изменений, чтобы обеспечить единство и целостность бренда Адвантшоп



01

Содержание

1.0 Введение

2.1 Текст о руководстве использования

2.0 Содержание

3.0 Платформа бренда

3.1 Ценности

3.2 Видение

3.3 Кто мы?

3.4 Архетипы

3.5 Эмоциональные преимущества

3.6 Рациональные преимущества

3.7 Характеристики компании

3.8 Название бренда

3.9 Упоминание компании

3.10 User Persona

4.0 Продукты

4.1 Интернет-магазин

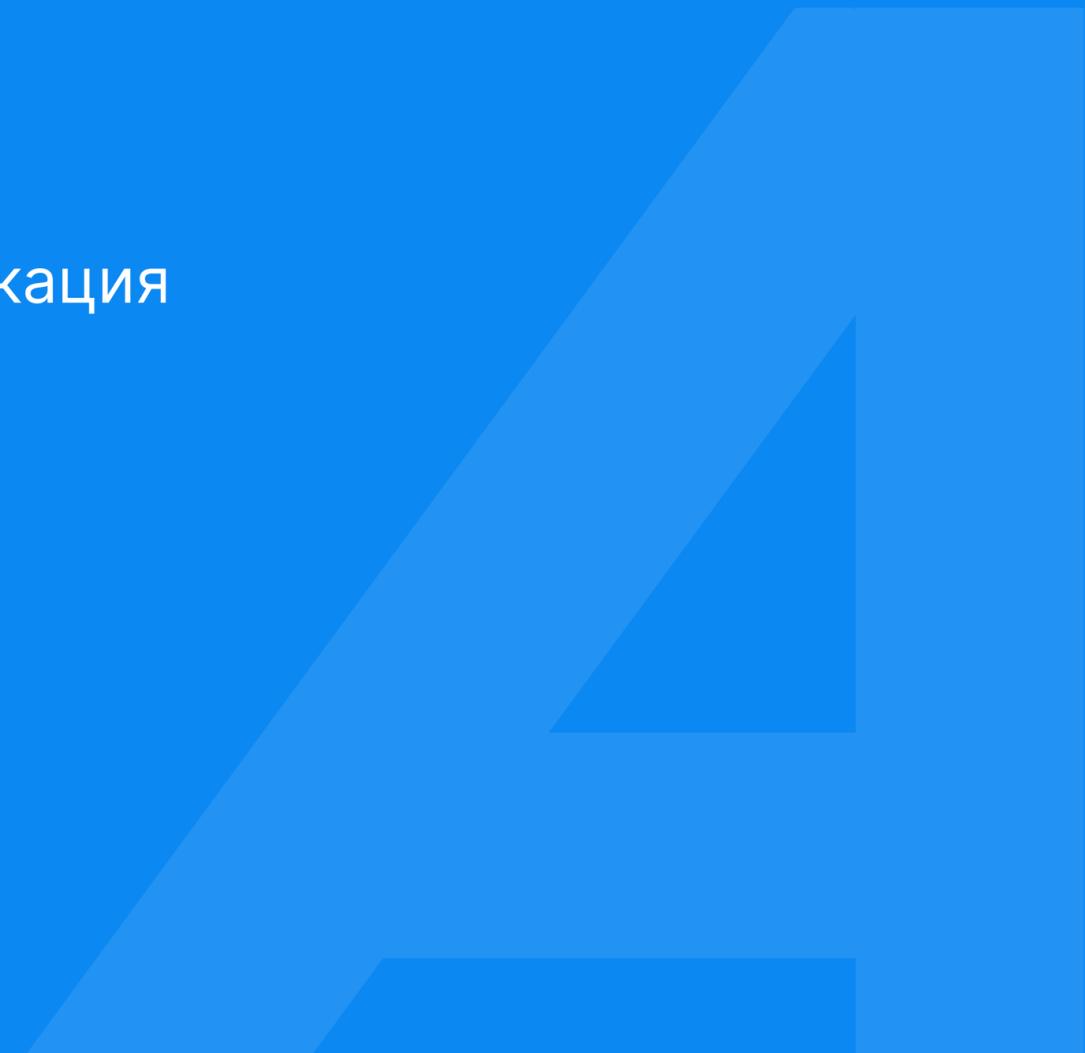
4.2 Мобильное приложение

4.3 Селлер

4.4 Ресто

5.0 Визуальная коммуникация

5.1 О гайдлайне



Платформа бренда компании Адвантшоп



03

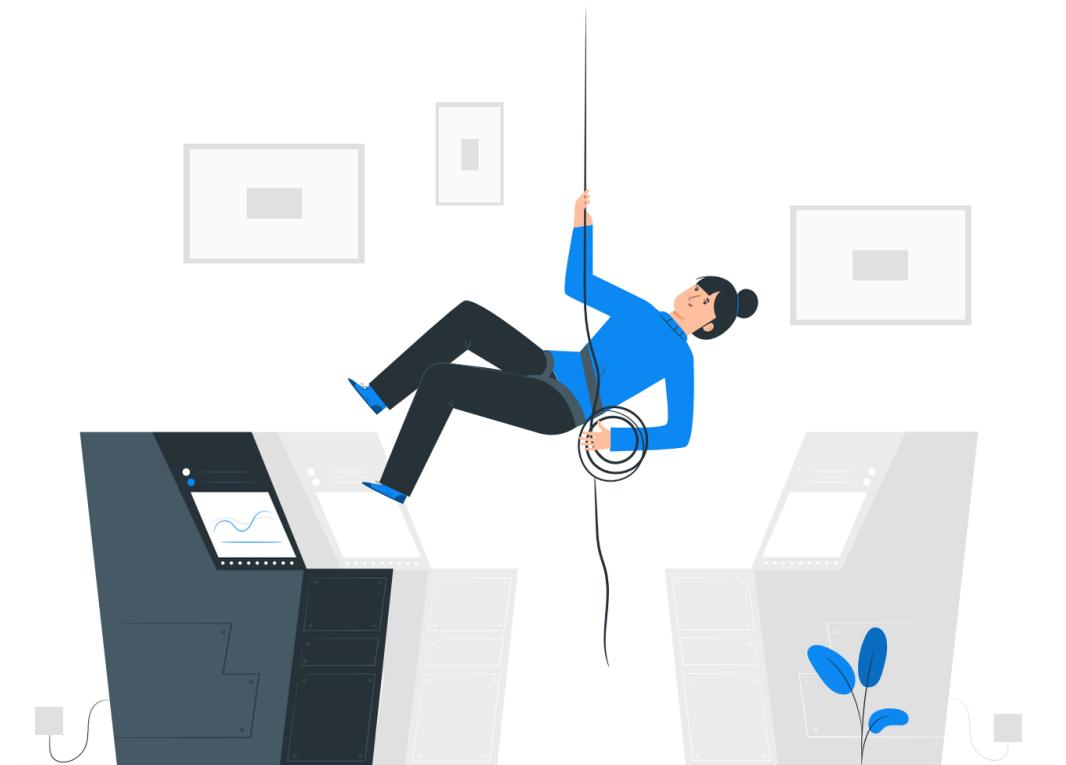
Наши ценности

Каждый день мы думаем, как помочь клиентам продавать ещё эффективнее.



Наша миссия

Продавать в интернете может каждый. Наша основная задача — не просто разрабатывать и внедрять готовые бизнес-решения. Мы сосредоточены на том, чтобы повышать эффективность работы наших клиентов.



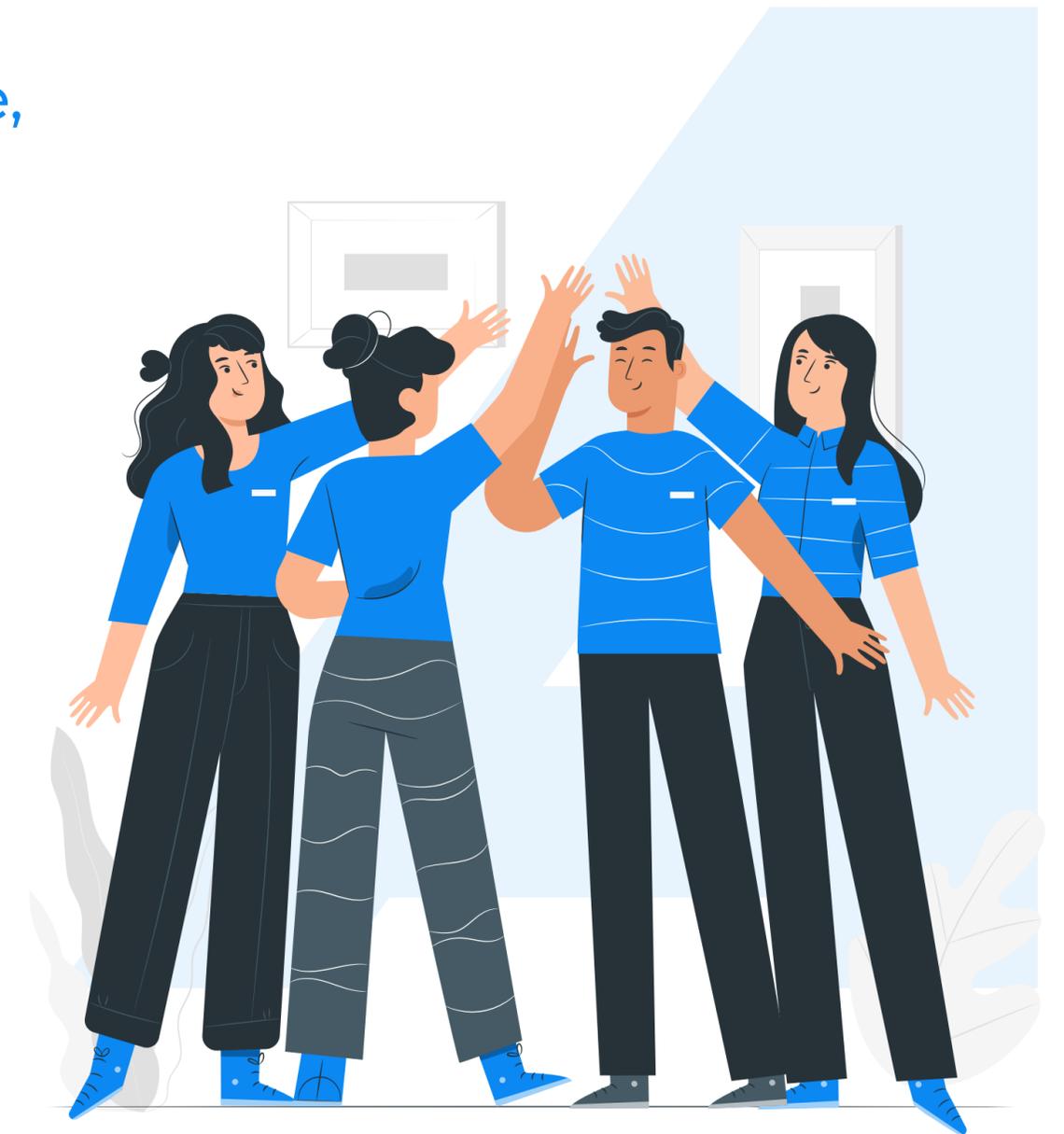
Видение

Мы видим будущее, в котором каждый может успешно продавать в интернете. Мы стремимся к тому, чтобы каждый бизнес, независимо от его размера, мог эффективно использовать возможности онлайн-торговли.



КТО МЫ?

Адвантшоп - это единая система, которая помогает предпринимателям повысить эффективность продаж. Мы предлагаем продукты, которые помогут при запуске, автоматизации и масштабировании вашего бизнеса.



Архетипы

С какой позиции мы транслируем наши ценности?



Наставник

Желание: открыть истину, использовать знания и интеллект, чтобы понять мир, быть экспертом

Цель: понять мир с помощью анализа и интеллекта

Стратегия: поиск знаний и информации, саморефлексия, познание через мыслительный процесс

Талант: мудрость, интеллект, здоровый скептицизм

Страх: быть обманутым, введенным в заблуждение

Слабость: может вечно изучать детали и не приступать к действиям

Платформа бренда компании Адвантшоп



Славный малый

Желание: чувствовать связь с другими, быть принятым

Цель: быть частью общества

Стратегия: развивать обычные добродетели, быть «своим»

Талант: эмпатия, отсутствие притворства, чувство реального

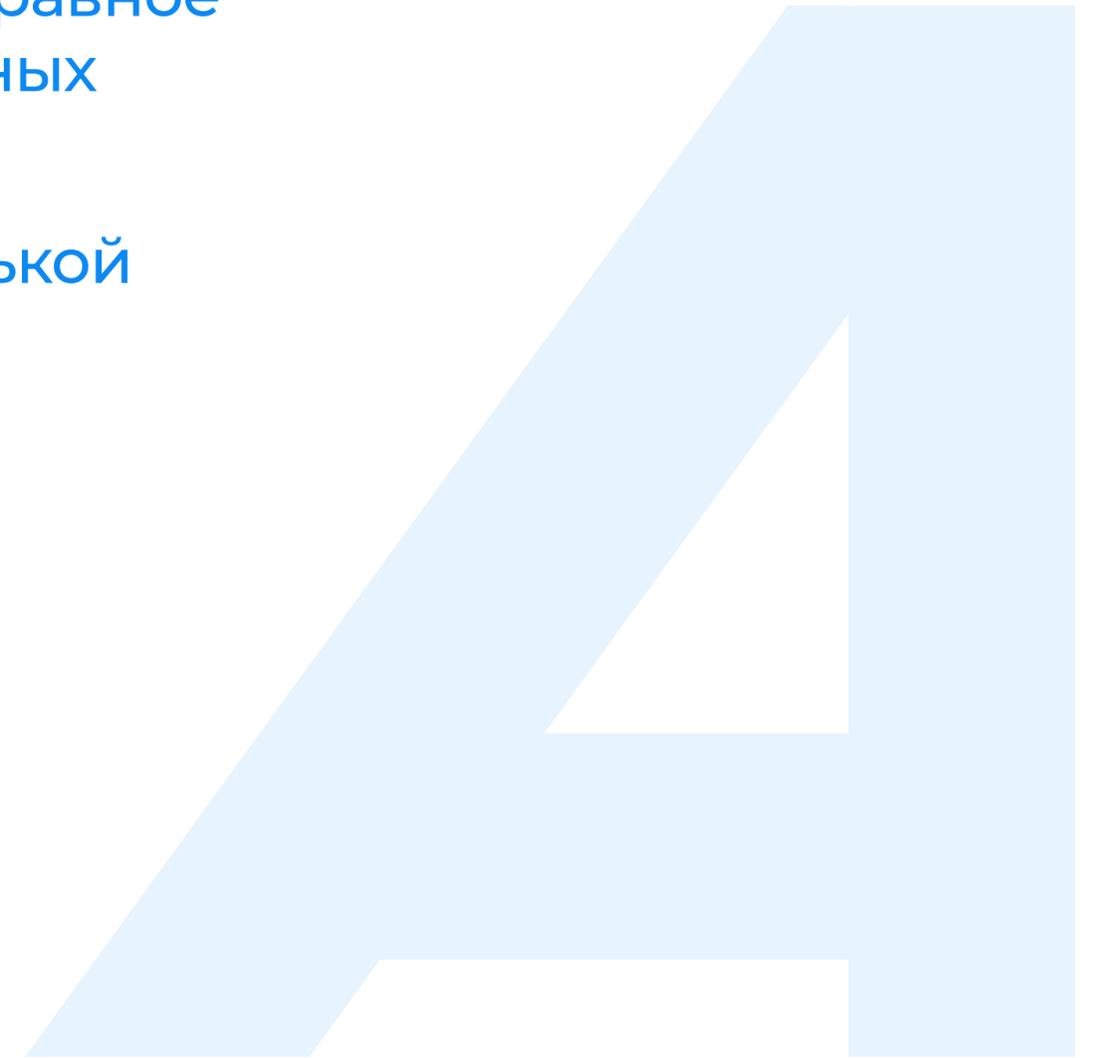
Страх: быть непринятым, слишком пафосным, прослыть «белой вороной», стать изгнанником

Слабость: потеря себя в желании слиться с другим



Тон коммуникации

- Общение в личном ключе, НЕ поучающее, равноправное общение, тон спокойный, основные акценты на полезных функциях платформы
- Коммуникация с пользователем на вы (всегда с маленькой буквы)



Эмоциональные преимущества

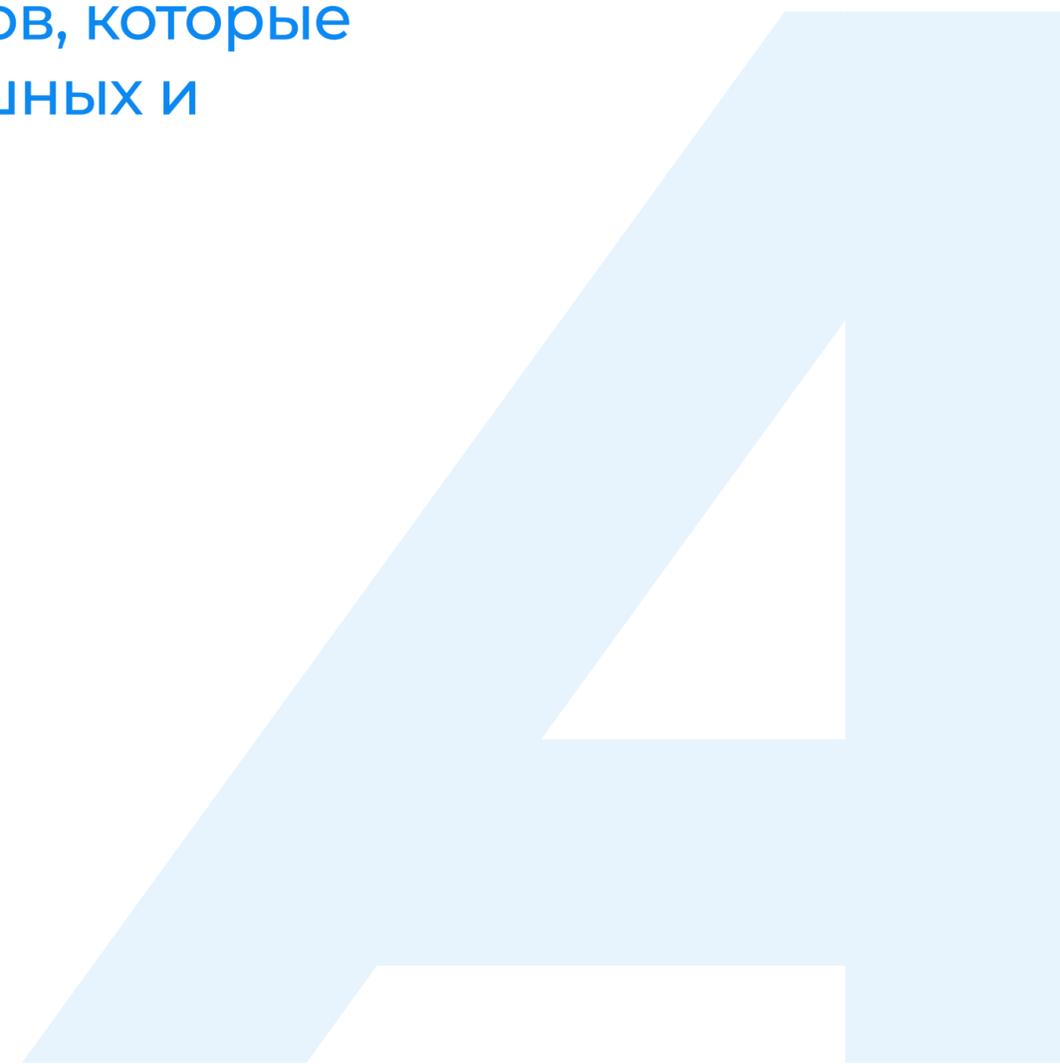
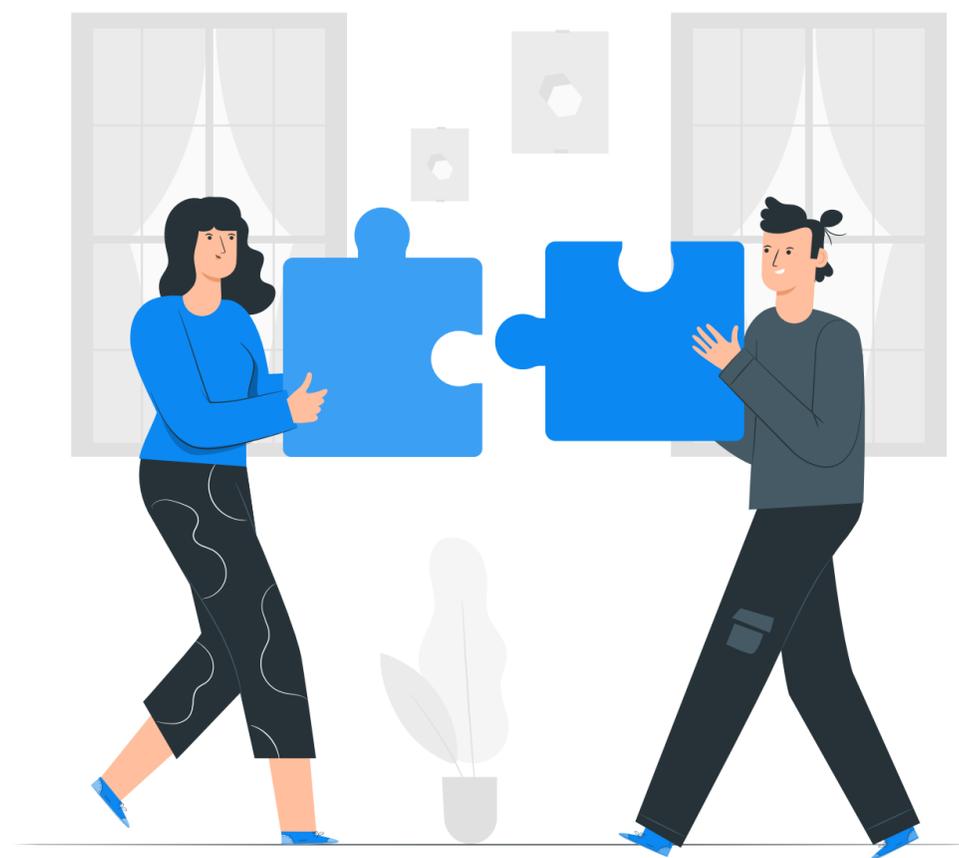


Надежные руки

Человек чувствует себя уверенно и заинтересованно, потому что видит перед собой экспертов онлайн-продаж с продвинутыми инструментами для создания и продвижения бизнеса. Он испытывает облегчение, что его тут не бросят, а помогут: инструкциями, разборами, полезными советами, личными консультациями.

Ощущение причастности

Люди ощущают, что находятся в кругу единомышленников, которые разделяют их картину мира, и причастны к тусовке успешных и предприимчивых.



Рациональные преимущества



Инструменты продаж

Огромный диапазон готовых инструментов не только для того, чтобы создать интернет-магазин, но и запустить мобильное приложение, управлять маркетплейсами или запустить сайт доставки



Функционал

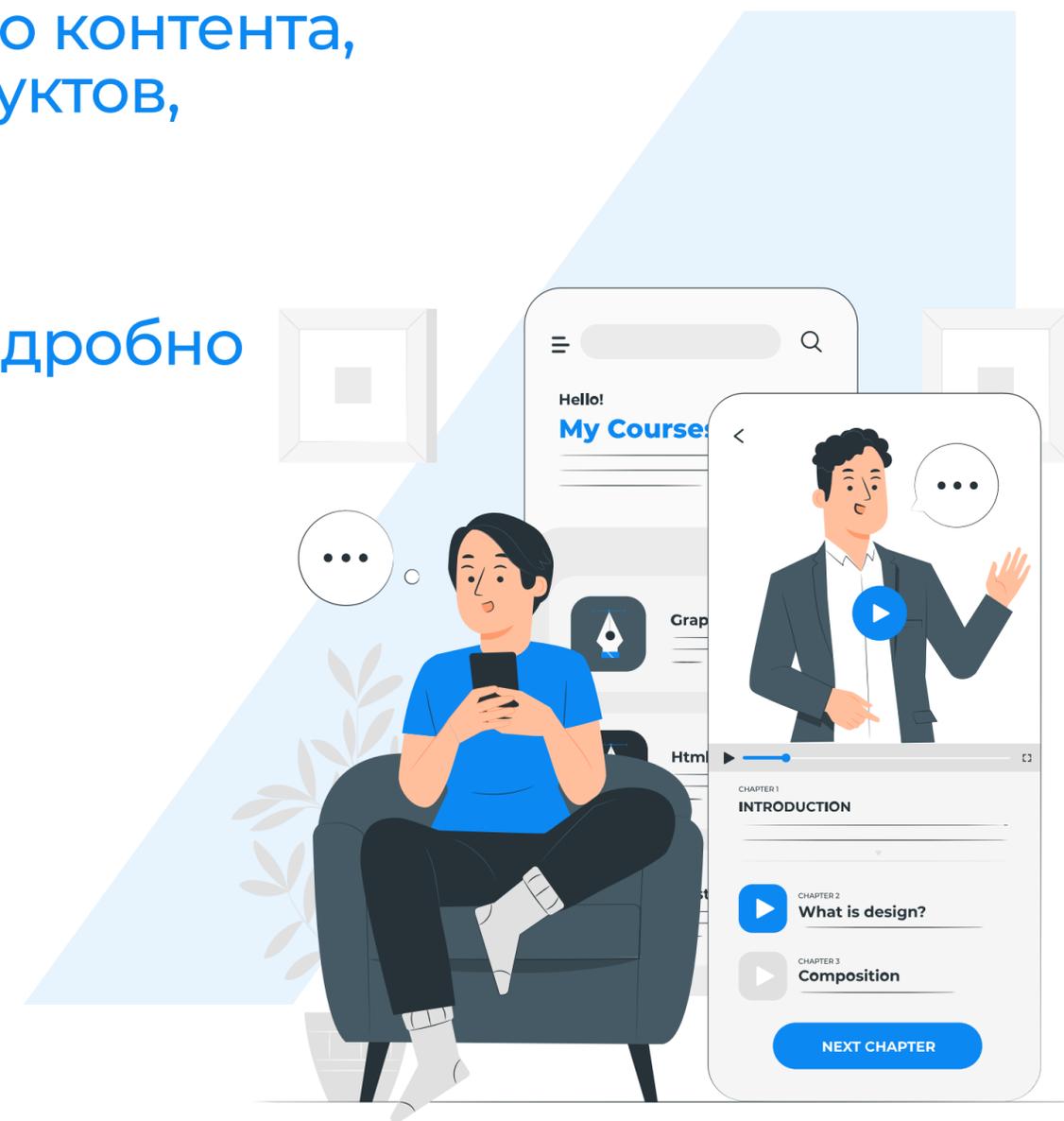
Глубина и гибкость настроек, впечатляющий набор модулей и интеграций, множество шаблонов (адаптированных под мобильную версию), которые подходят для любого бизнеса



Обучение

Учим продавать: много бесплатного образовательного контента, а также специализированных образовательных продуктов, заточенных под работу с Адвантшоп.

Видеоуроки с подробными инструкциями по управлению системой. Справочный раздел, где подробно описан функционал платформы



Характеристики компании

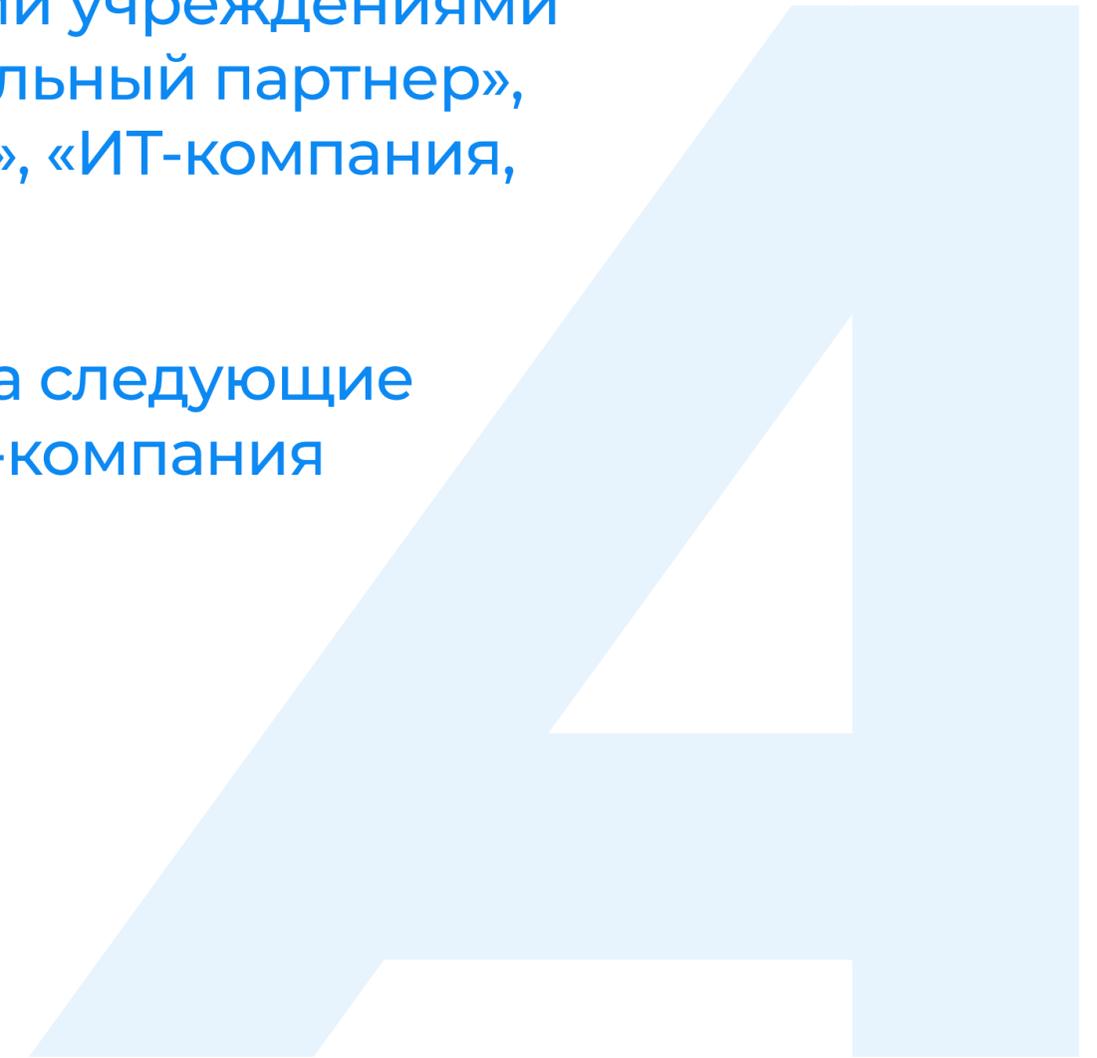
При характеристике компании Адвантшоп можно использовать выражения: «поставщик ПО», «поставщик программного обеспечения», «поставщик программных продуктов», «компания-производитель продуктов» (программных продуктов, ПО) и т.д

Рекомендуется использование следующих характеристик Адвантшоп: «компания, создающая ИТ-решения», «компания, предоставляющая ИТ-решения», «компания-разработчик ИТ-решений», «ИТ-компания Адвантшоп»

При упоминании компании вместе с органами государственной власти РФ рекомендуется употребление конкретных выражений: «компания, вносящая вклад в развитие сферы ИТ», «ИТ-компания Адвантшоп»

Для характеристики взаимодействия с образовательными учреждениями рекомендуется употреблять терминологию: «образовательный партнер», «компания, предоставляющая ИТ-ресурсы для обучения», «ИТ-компания, поддерживающая образовательные инициативы».

При упоминании компании в прессе можно ссылаться на следующие названия: «ИТ-компания Адвантшоп», «технологичная ИТ-компания Адвантшоп»



Название бренда

Предпочтительное написание — Адвантшоп. Пишем кириллицей, с заглавной буквы и без кавычек на сайте, в рассылке, в соцсетях — на всех площадках, где представлены. Название не склоняем.

Возможны следующие употребления названия компании: «Адвантшоп», «платформа Адвантшоп», «компания Адвантшоп», «технологичная ИТ-компания Адвантшоп».

Также возможно написание @advantshop при упоминании телеграмм-канала компании, однако все остальные случаи использования названия на латинице неправильны и должны быть исключены.

Упоминание Адвантшоп

вместе с другими компаниями:

При характеристике компании Адвантшоп можно использовать выражения: «поставщик ПО», «поставщик программного обеспечения», «поставщик программных продуктов», «компания-производитель продуктов» (программных продуктов, ПО) и т.д

Рекомендуется использование следующих характеристик Адвантшоп: «компания, создающая ИТ-решения», «компания, предоставляющая ИТ-решения», «компания-разработчик ИТ-решений», «ИТ-компания Адвантшоп»

User Persona



Александр Петров

индивидуальный предприниматель, 32 годика

Образование: среднее

Семейное положение: не женат

Интересы: автомобили

Цель: начать продавать лакокрасочный материал собственного производства

Ожидания: повышение продаж с помощью интернет-магазина

Боль: отсутствие опыта и знаний в онлайн-продажах

User Persona



Елена Смирнова
модельер-самоучка, 28 лет

Образование: высшее образование

Семейное положение: замужем, есть дети

Интересы: любит следить за модой, трендами в дизайне и развивает личный бренд

Цель: создание бизнеса по продаже одежды собственного производства

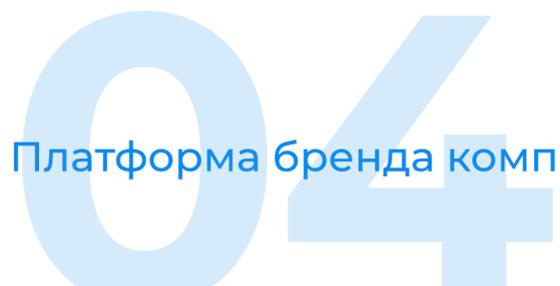
Ожидание: повышение узнаваемости бренда

Боль: нежелание сталкиваться с техническими вопросами при создании сайта бренда

Продукты компании

Для достижения единой и цельной идентичности бренда ИТ-компании Адвантшоп и её будущих ИТ-решений, необходимо придерживаться миссии бренда: продавать в интернете может каждый.

Все продукты компании направлены на то, чтобы предприниматели смогли продавать в интернете ещё эффективнее.



При создании продуктов в рамках бренда, визуальное оформление играет ключевую роль в сохранении целостности и узнаваемости. Основные принципы, которые должны быть соблюдены в айдентике:

- Единая цветовая палитра
- Устойчивый дизайн логотипа и знака: Логотип бренда должен быть неизменным и использоваться в соответствии с установленными руководящими принципами. Это включает его размер, положение, цвет и допустимые вариации. Знак продукта также должен обладать абстрактным значением и соблюдать основные принципы фирменного стиля компании
- Общая типографика
- Единый стиль графики и иллюстраций
- Совместимость в упаковке и брендинге: Упаковка продуктов должна отражать общие визуальные элементы бренда, включая логотип, цветовую палитру и другие уникальные элементы дизайна.

Продукт «Интернет-магазин»

Готовое профессиональное решение



Основное название продукта: Интернет-магазин.

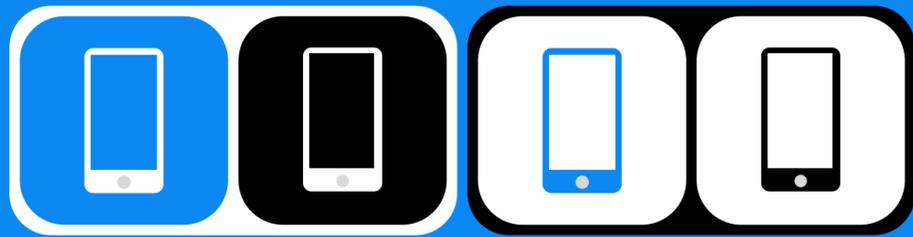
При необходимости сокращения возможно название «Магазин».

При партнёрских размещениях на других сервисах стоит упоминать продукт как «Интернет-магазин Адвантшоп» или «Адвантшоп Магазин»

Главные возможности: оплата и доставка, каталог товаров, шаблоны, SEO-оптимизация, 1С и МойСклад

Продукт «Мобильное приложение»

Тиражируемое Flutter-приложение

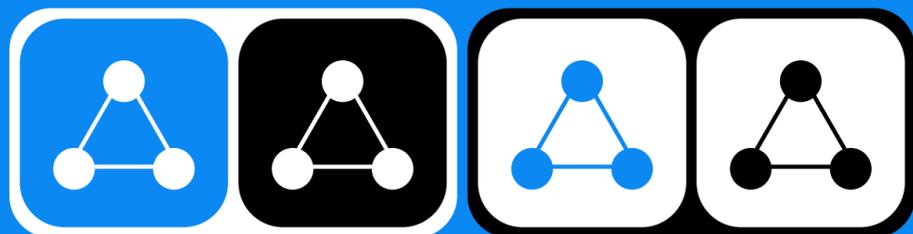


Основное название продукта: Мобильное приложение. При необходимости сокращения возможно название «Приложение». При размещении на партнёрской платформе и рекламе стоит использовать наименования «Адвантшоп мобильное приложение» или «Приложение Адвантшоп»

Главные возможности: заказы, бонусная система, быстрый запуск, push-уведомления, кроссплатформенность

Продукт «Селлер»

Готовое решение для работы с маркетплейсами



Основное название продукта: Селлер. При публикации в блогах или на страницах партнёров желательно указывать «Адвантшоп Селлер»

Главные возможности: передача заказов в учетные системы, выгрузка товаров на несколько маркетплейсов, учет остатков, обновление статусов заказов

Продукт «Ресто»

Мобильное приложение и сайт доставки
для ресторанов



Основное название продукта: Ресто. При публикации в блогах или на страницах партнёров желательно указывать «Адвантшоп Ресто»

Главные возможности: мобильное приложение, CRM-система и сайт доставки для кафе или ресторана, доставка по зонам, комбо наборы, конфигурация блюд (добавление ингредиентов)

Продукт «Энтерпрайз»

Решение для роста онлайн-продаж предприятия



Основное название продукта: Энтерпрайз. При публикации в блогах или на страницах партнёров желательно указывать «Адвантшоп Энтерпрайз». Написание названия латиницей «Enterprise» недопустимо при упоминании продукта.

Главные возможности: доработка проекта под личные потребности, выделенная команда разработки, аккаунт-менеджер

Визуальная КОММУНИКАЦИЯ

Откройте гайдлайн, чтобы подробнее изучить нашу визуальную коммуникацию