

Должность:

- копирайтер

Задача (middle+ / senior):

- написать текст для кейса
- пост для соцсетей
- придумать заголовки и подзаголовки
- разработать редакционную политику

Описание кейса:

Выполнил полный цикл копирайтинга для агроклиента: кейс-внедрения (проблема-решение-результаты с метриками), написал пост для ТГ-канала о рисках автоматизации, продумал 5 вариантов заголовков с подзаголовками и написал редакционную политику. Адаптировал под тон бизнеса — экспертно, без воды, с цифрами.

Шаги выполнения ТЗ:

- Анализ брифа: Разобрал контекст (агрохолдинг, проблемы Excel/УПП, цели CRM) - выделил ключевые боли (задержки данных, ошибки, риски).
- Кейс: Написал по AIDA (проблема → решение → цифры → преимущество), использовал реальные метрики (10→3 дня отчетов).
- Пост для соцсетей: Сделал вирусный нарратив «когда автоматизация = риск» - хук с примером простоя (миллионы убытков), 5 тезисов более, СТА на контроль.
- Заголовки: Разработал 5 вариантов (H1+H2) с вопросами/цифрами для CTR.
- Редполитика: Сформулировал 6 правил тона (факты, эмпатия, клиентский голос) - шаблон для команды, чтобы контент звучал как совет, а не продажа.

1. Внедрение CPM для агрохолдинга

Клиент: крупный агрохолдинг с филиалами в разных регионах.

Контекст: аграрный рынок России последние годы сильно меняется. Повышается конкуренция, растёт давление регуляторов, себестоимость продукции зависит от колебаний цен на сырьё и топливо. Агрохолдинги, чтобы оставаться конкурентоспособными, ищут способы управлять бизнесом на основе точных данных, а не догадок.

Проблема: управленческий учет велся в Excel. Данные собирали вручную, отчеты формировались долго и с ошибками. Руководству было сложно видеть полную картину: информация приходила с задержками, а в цифрах часто находили неточности. Это мешало принимать решения быстро и уверенно.

Решение: внедрение системы корпоративного управления CPM на базе 1С. Она автоматизировала процесс сбора и объединения данных, избавила от ручных операций и позволила настроить единые стандарты управления отчетностью.

Результаты:

- сроки подготовки отчетности сократились с 10 до 3 дней;
- снизилось количество ошибок, так как исключили ручной ввод;
- появилась прозрачность: руководство в любой момент получает актуальные данные по всей группе компаний;
- повысилось качество управленческих решений, так как информация стала доступна быстрее и точнее.

Значимость: для агрохолдинга переход от Excel к CPM стал не просто автоматизацией, а стратегическим шагом. Компания получила возможность оперативно реагировать на колебания цен и планировать развитие на годы вперед. На рынке, где выживают только самые гибкие, это дает реальное конкурентное преимущество.

2. Пост для соц.сетей

Когда автоматизация оборачивается рисками

Представьте: вы руководите пищевым производством. Кажется, что УПП решает все проблемы — система всё контролирует, отчеты формируются автоматически. Однако на деле именно здесь скрываются главные риски.

Сбой в системе или ошибка в настройках способна остановить линию и превратить тонны сырья в брак. По оценкам отрасли, даже один день простоя может стоить компании миллионы рублей.

Человеческий фактор тоже никуда не делся. Один неверный ввод данных — и в отчетах появляются ошибки, которые «заражают» всю систему.

Информационный шум. Руководитель получает десятки отчётов, и среди них легко не заметить рост себестоимости или падение выхода продукции. А это значит — упустить момент для управленческого решения.

Риски соответствия нормам. Ошибка в учете сырья или сроков хранения ведёт не только к потерям, но и к штрафам от контролирующих органов.

УПП может быть инструментом развития, но только если руководитель держит систему под контролем: обучает сотрудников, проверяет настройки и оперативно реагирует на отклонения.

В противном случае автоматизация превращается не в опору, а в угрозу для бизнеса.

3. Заголовки

Вариант 1

Заголовок: Переход с 1С:УПП: как сохранить управляемость бизнеса

Подзаголовок: Узнайте, какие риски скрывает УПП и как перейти на современные решения без потерь.

Вариант 2

Заголовок: 1С:УПП уходит в прошлое. Что дальше?

Подзаголовок: Практическое руководство по переходу — чтобы цифры и процессы остались под контролем.

Вариант 3

Заголовок: Когда пора уходить с УПП?

Подзаголовок: Риски, сценарии и готовые шаги для безопасной трансформации.

Вариант 4

Заголовок: Переход без стресса: от УПП к новой системе

Подзаголовок: Разберем реальные кейсы и покажем, как не потерять бизнес в процессе.

Вариант 5

Заголовок: Пора ли менять УПП?

Подзаголовок: Вебинар для тех, кто хочет не «потушить пожар», а построить устойчивую систему управления.

4. Редполитика

Как говорить о переходе с УПП, чтобы не звучать как продажа

1. **Фокус на бизнес-задачах.** Не начинаем разговор с продукта. Сначала говорим о проблемах рынка и клиента: устаревшие системы, ошибки в данных, задержки в отчетности, рост рисков.
2. **Факты вместо лозунгов.** Используем цифры и примеры: «отчетность готовилась 10 дней → теперь 3», «количество ошибок снизилось».
3. **Экспертность, а не реклама.** Показываем понимание процессов клиента. Не «мы внедряем лучше всех», а «мы видим, что при переходе важны прозрачность и контроль».
4. **Язык без канцеляризмов.** Избегаем слов «повышение эффективности», «оптимизация процессов» без конкретики. Вместо этого говорим: «цифры стали доступны быстрее», «снизили риск ошибок».
5. **Эмпатия к клиенту.** Подчеркиваем, что переход — сложный процесс. Мы помогаем пройти его без потерь, а не «продаём систему».
6. **Рассказ от лица клиента.** Кейсы и истории звучат убедительнее, чем абстрактные обещания.