

Бриф на продвижение. От того

как вы заполните бриф, зависит

качество нашей работы

|  |  |
| --- | --- |
| Общая информация | |
| Чем занимается ваша компания Опишите деятельность компании, что продаете, какие товары/услуги реализуете |  |
| Региональность - В каком регионе находится ваша компания? - Есть ли представительства в других регионах? - Какие регионы планируете охватить с помощью продвижения? |  |
| С какого года занимаетесь деятельностью |  |
| Визитные данные вашей компании - Адрес - Телефон - График и время работы (дни недели, часы) |  |

|  |  |
| --- | --- |
| Ваш клиент | |
| Кому продаёте Корпоративные или частные лица (b2b, b2c)? |  |
| Часто задаваемые вопросы Перечислите 5 самых часто задаваемых вопросов, которые беспокоят ваших клиентов, в том числе и те которые задают при первом обращении |  |
| Сколько на данный момент вы получаете обращений от потенциальных клиентов в день?  (укажите сколько с сайта сколько по другим рекламный каналам) |  |

|  |  |
| --- | --- |
| Объект рекламы | |
| Какие товары/услуги пользуются наибольшим спросом Перечислите какие товары пользуются у вас наибольшим спросом (в порядке убывания спроса) |  |
| Какие товары/услуги вам выгоднее всего продавать Перечислите товары/услуги, приносящие вам наибольшую прибыль (в порядке убывания наибольшей прибыли) |  |
| Отличия и уникальные свойства товара/услуги Какие проблемы решает ваш продукт? Почему нужно выбрать именно вас?  Если вы испытываете сложности с этим пунктом, то представьте, что пишете письмо клиенту, с которым планируете заключить контракт на 1 000 000 |  |
| На какие категории товаров/услуг ваши цены выше или ниже конкурентов |  |
| Наличие сезонности Если есть, укажите наличие сезонности. Начало и конец сезона |  |
| Гарантии Какие гарантии вы готовы дать своим клиентам? |  |
| Условия Какие условия поставки, доставки, оплаты и прочее вы можете предложить |  |
| Спец. предложения и акции Перечислите ваши спец. предложения и акции |  |
| Дополнительные услуги, которые вы предоставляете |  |

|  |  |
| --- | --- |
| Рыночная ситуация | |
| Конкуренты Укажите сайты как минимум трех конкурентов |  |
| Уровень цен на ваш продукт/услугу  Будьте честны и помните, что на каждую цену есть свой покупатель. Выделите цветом или подчеркните нужный пункт - очень высокие - выше, чем у конкурентов - на уровне конкурентов - ниже, чем у конкурентов |  |
| Преимущества конкурентов Не скромничайте и не смущайтесь.  Трезво посмотрите на ситуацию и максимально подробно опишите преимущества конкурентов - чем они лучше? |  |
| Недостатки конкурентов Разворачивайтесь смело - чем «вражеский» продукт хуже вашего? |  |

|  |  |
| --- | --- |
| Маркетинг и реклама | |
| Как сейчас привлекаете новых клиентов |  |
| Как и с помощью чего анализируете эффективность рекламных кампаний |  |
| Стоимость вашего среднего чека Укажите стоимость среднего чека на ваш товар/услугу |  |
| Процент от среднего чека, который вы готовы тратить на привлечение нового клиента |  |
| Максимальный рекламный бюджет, который вы готовы потратить в месяц |  |
| Какие рекламные каналы хотели бы задействовать  Яндекс, Гугл, социальные сети и тд. |  |
| На какие результаты рассчитываете Опишите что хотите сделать (повысить кол-во обращений, охватить определенные регионы, повысить узнаваемость бренда…) На какие результаты рассчитываете и что ждете от продвижения в интернете |  |

|  |
| --- |
| **Дополнительные пожелания и комментарии по рекламе**  Тут вы можете высказать свои мысли. В свободном стиле ☺ |
| Здесь напишите ваши пожелания |

**Спасибо что заполнили бриф.   
Пожалуйста направьте его на почту:**  
Студия в России:

**info@gektor-studio.com**  
Студия в Украине: **hello@gektor-studio.com**  
Мы изучим заполненный бриф, и свяжемся с Вами

для более детального обсуждения проекта.  
  
  
**Телефоны для связи:**  
Студия в России:

**+7 (958) 756-80-94**  
Студия в Украине: **+38 (091) 481-04-64**