Бриф на продвижение. От того

как вы заполните бриф, зависит

качество нашей работы

|  |
| --- |
| Общая информация |
| Чем занимается ваша компанияОпишите 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 продаётеКорпоративные или частные лица (b2b, b2c)? |  |
| Часто задаваемые вопросыПеречислите 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 спросомПеречислите какие товары пользуются у вас наибольшим спросом (в порядке убывания спроса) |  |
| Какие товары/услуги вам выгоднее всего продаватьПеречислите товары/услуги, приносящие вам наибольшую прибыль (в порядке убывания наибольшей прибыли) |  |
| Отличия и уникальные свойства товара/услугиКакие 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 сезонностиЕсли есть, укажите наличие сезонности. Начало и конец сезона |  |
| ГарантииКакие гарантии вы готовы дать своим клиентам? |  |
| УсловияКакие условия поставки, доставки, оплаты и прочее вы можете предложить |  |
| Спец. предложения и акцииПеречислите ваши спец. предложения и акции |  |
| Дополнительные услуги, которые вы предоставляете |  |

|  |
| --- |
| Рыночная ситуация  |
| КонкурентыУкажите сайты как минимум трех конкурентов |  |
| Уровень цен на ваш продукт/услугуБудьте 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 конкурентовНе скромничайте и не смущайтесь. Трезво посмотрите на ситуацию и максимально подробно опишите преимущества конкурентов - чем они лучше? |  |
| Недостатки конкурентовРазворачивайтесь 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 чекаУкажите 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 задействоватьЯндекс, Гугл, социальные сети и тд. |  |
| На какие результаты рассчитываетеОпишите 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**