

# **БРИФ. Создание лендинга**

## **УВАЖАЕМЫЙ КЛИЕНТ!**

Прежде чем Вы приступите к процедуре брифинга, прочтите, пожалуйста, данный текст.

Нами был разработан ряд вопросов, нацеленных на получение максимально полной информации о предоставляемой Вами услуги. Пожалуйста, обязательно дайте развернутые ответы на все вопросы в анкете. **Отказ от заполнения того или иного пункта бриф-анкеты влечет за собой ряд проблем связанных, непосредственно, с успешной продажей ваших услуг.**

Если у вас возникнут вопросы относительно заполнения бриф-анкеты или отдельных ее пунктов, мы с радостью поможем Вам.

*Ваша личная информация будет считаться конфиденциальной и не будет опубликована или передана третьим лицам.*

## **Общая информация (чтобы было):**

Название компании -

Контактное лицо, должность - Ольга Петерс

Телефон -

Сайт -

E-mail (например info@pupkin.ru) - olgapeters@inbox.ru

другое ( Skype, Whatsapp и т.д.) и надо ли это указать на лендинге -

Год основания -

Укажите, продвигались ли вы раньше в сети, успешно ли, есть ли у вас какие то онлайн-активности на данный момент (можно указать сайт, профили компании на других сайтах, сообщества в соцсетях) -

## **Теперь о важном. Чем больше конкретики и цифр, тем лучше О компании:**

Ваш сегмент (к примеру, event менеджмент) и специализация (к примеру, проведение свадеб) -

Опишите бренд / продукт / услугу, для продвижения которой создается лендинг:

География бренда / продукта / услуги, для которой создается лендинг:

Укажите ключевые каналы продаж бренда / продукта / услуги, для которой создается лендинг:

Какие, по вашему мнению, уникальные преимущества бренда / продукта / услуги, для которой создается лендинг:

Какие, по вашему мнению, слабые стороны бренда / продукта / услуги, для которой создается лендинг:

Целевая аудитория лендинга по группам. Опишите характерные черты посетителей

лендинга:

Укажите 5 ваших наиболее серьезных конкурентов (желательно, с адресом сайта):

Укажите какие, по вашему мнению, 5 главных преимуществ каждого конкурента:

конкурент #1 (название) -

конкурент #2 (название) -

конкурент #3 (название) -

конкурент #4 (название) -

конкурент #5 (название) -

Укажите какие, по вашему мнению, 5 главных недостатков каждого конкурента:

конкурент #1 (название) -

конкурент #2 (название) -

конкурент #3 (название) -

конкурент #4 (название) -

конкурент #5 (название) -

Укажите наиболее вероятные слова, по которым можно найти ваш бизнес (Пример, если у вас веб студия в Москве, то «заказать сайт», «заказать лендинг», «веб студия москва» и т.д.) -

## **Постановка задачи:**

Для чего вам вообще лендинг?

Что нужно сделать? Какую задачу вы ставите перед нами? -

Какие маркетинговые и имиджевые цели стоят перед проектом? -

Какие стратегические задачи стоят перед Вами в рамках вашего бизнеса? -

Какие тактические цели стоят перед Вами в рамках вашего бизнеса? -

## **Дополнительно:**

ЗАПОМНИТЕ! Главная цель Лендинг Пейдж - это сбор контактных данных ваших клиентов!

Поняв Кто Ваш Клиент попытайтесь подумать, что может заставить его (находясь на вашем сайте) оставить свои контактные данные.

ЕЩЕ РАЗ!

Кто Ваш Клиент -

Формат Ипользования -

## **БМ советы**

1. Записать 50 небольших видео, разместить на ютубе, на сайте
2. Проводить бесплатные мастер-классы, вебинары
3. Инстаграмм - продвижение собственного аккаунта.

Портрет Клиента

1. Девушки - незамужние, разведенные, 22-30. Интересы: построить отношения с мужчинами, познать себя движуха и мотивация
2. семейные девушки - 25-34, которые с детками от 3х лет - гармония, стать красивыми восстановиться кроме родов, мотивация потому что зажрались, общение (потом что идут в социум)

Сама хочет больше подумать над УТП для спортивных центров, салонов красоты.  
**Надо разобрать УТП.**