

Бриф

1. Название проекта, адрес сайта, контактное лицо, телефон и email.

Данил 0505500504 subionetwo@gmail.com

2. Какие продукты будем рекламировать. Средний чек по данному продукту.

Будем рекламировать обучающую программу для таргетологов.
<https://at-university.online/trafficolog-gg> Средний чек - 340\$

3. Целевая аудитория Вашего проекта. Основные сегменты. География, возраст, пол, платежеспособность.

Достаточно широкая аудитория. От студентов, которые в поиске работы и по этому открыты для быстрого образования с быстрым результатом после обучения. И заканчивая домохозяйками или мамами в декрете, которые хотят работать удаленно. + небольшой процент предпринимателей, которые хотят развивать собственный бизнес, продавать себя онлайн, и нуждаются в знаниях.

4. Основные конкуренты (2-3) внутри вашего рынка.

Ниша сложная, огромное количество конкурентов. У всех свои подходы к обучению. Начиная от школ, где преподают комплексно диджитал или таргет в духе - <https://skillbox.com.ua/course/targetologist/> И заканчивая частными лицами как <https://ternova.com.ua> например. Это два самых быстрых примера, но таких курсов реально очень много.

5. Ваши основные, реальные преимущества над конкурентами.

Мы очень много внимания уделяем внимания софт скиллам. Не пересказываем фейсбук блупринт как это делает 99% рынка. А объясняем как правильно работать с текстом, с графикой, почему все это вместе дает результаты и тд. + Даем людям первые лиды во время обучения, где взаимодействуя с реальными людьми-заказчиками студенты запускают свои первые рекламные компании и зарабатывают первые деньги. (иногда даже окупают обучение)

6. Если у Вас есть сайт и стоит Google Analytics, предоставьте доступ на почту analytics@smmstudio.com

<https://at-university.online/trafficolog-gg> - сайт ГА у вас уже есть

7. Предоставьте доступ к Facebook Business Manager (куда интегрирована бизнес-страница и рекламный аккаунт, карта). Доступ на уровне администратора. ID компании-партнёра SMMSTUDIO для предоставления доступа — 1389865884503337

Опять же все у вас уже есть :)

8. Опишите вашу маркетинговую воронку (как происходит знакомство с компанией и покупка).

Хотим запускаться пока только в рамках прямой воронки, без видеоворонки. Так что трафик будет попадать на сайт программы и дальше с ним после заявки будет работать ОП.

9. Финансовые вопросы запуска:

- сколько заявок (обращений) в месяц получаете сейчас по всем каналам;
- стоимость заявки сейчас;
- сколько заявок Вы хотели бы получать в месяц;
- по какой цене Вы хотели бы получать заявки;
- рекламный бюджет на день (не менее \$10 на одно направление).

Порядка 3000 заявок в месяц. Средняя цена - 4\$. Хотим вырасти до 4000+

10. Вставьте ссылку на облако, где загружен ваш логотип/брендбук/фотографии/видео для запуска проекта (то, что по Вашему мнению нам может понадобиться).

Весь материал у вас уже есть.

11. Дополнительная информация.

Дефолтные ваши ютмки + utm_campaign=fbinst