

Бриф

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

Law and Real Estate <https://lawandrealestategroup.com> Анастасия, 0635842362
burilenkoa@gmail.com

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

Новостройки в Одессе разного ценового сегмента. С возможностью рассрочек и без. Главная цель — получить номера телефонов заинтересованных в инвестировании в недвижимость людей.

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

Одесса — люди, которые хотят инвестировать в недвижимость, чтобы заработать. Люди, которые хотят улучшить свои жилищные условия. Люди, которые покупают недвижимость для своих детей. Крупные города Украины, в которых есть люди, которые хотят переехать жить у моря или купить недвижимость для заработка в курортном городе. Им также можно продать услугу "управляющая компания" Один из объектов — <https://trabotti.com.ua/ru>

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

<https://dominanta-d.com> <https://victory-gold.com> <https://anslon.com.ua>

5. Ваши основные, реальные преимущества над конкурентами.

У нас работают не просто брокеры, а брокеры-юристы. Мы предоставляем полный цикл услуг, в том числе юридическое сопровождение на каждом этапе.

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

в процессе

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

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

Обычно мы получаем Лид по определенному объекту или, например, клиент реагирует на Лид-магнит. Мы перезваниваем ему, выявляем боли, работаем с возражениями, назначаем встречу и осуществляем продажу.

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).**

Сейчас получаем 30 заявок/мес по 11\$ Можем обрабатывать X10 Идеальная цена — до 5\$ Тестовый бюджет можно обсуждать — 500-1000 дол

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

отправляю в телеграм

11. Дополнительная информация.

Когда будете делать UTM-метки, в source (источник) ставьте — "smmstudio". На выходные бюджет лучше уменьшать в 2 раза. Менеджеры не работают в субботу и воскресенье. Не используйте слова "бесплатно" и т. д.