

Бриф

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

VDomus Real Estate, +971566050161, <https://vdomus.ae> marketing@vdomusrealestate.com

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

Покупка недвижимости в Дубае, инвестиции в Дубайскую недвижимость. Цены от 250,000\$
Средний ценник 1,500,000\$

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

Пришлю документ в чат

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

<https://whitewill.ru/> <https://t.me/whitewilldubai> <https://www.axcapital.ae> https://t.me/axcapital_cis
<https://dubai.etagi.com> https://t.me/novostroyki_medovie

5. Ваши основные, реальные преимущества над конкурентами.

Компания сильных брокеров. (1.2) которая работает на рынке Дубай . Имеет сильную экспертизу в инвестиционной деятельности в недвижимости Дубай и может закрыть любые вопросы в Real estate в этом городе (купить , продать , сдать в аренду квартиру , услуги aibnb , и предоставляет все услуги консьерж сервиса). Имеет партнеров по всему миру , может составлять инвестиционные расчеты даже по сравнению с другими странами . Направлении компании : 1. Фокусировка на 2 типах застройщиков (Меррас, Емар, Альдар) и застройщики надежные - с бюджетом 1-2 млн аед 2. Вторичка - собственный сток 3. Вторичный рынок с маркетплейсов - переводить на Оффплан 4. Работа с другими агентами на меррас 5. Работа с инвесторами 6. Distress deals 7. Работа со своими клиентами

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

-

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

настроено. ведем рекламу по такому же принципу с того же акаунта

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

ЦА заполняет квиз и форму обратной связи, попадает в сrm и присходит живое касание с брокером.

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).**

Рекламный бюджет до 2000\$ в месяц

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

все ссылки будут в тз

11. Дополнительная информация.