

Бриф

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

SWAN CONSULTING <https://lebed.online/> Гаврилин Антон (Маркетолог) +380672339955
a0672339955@gmail.com Владелец компании (Евгений Лебедь)

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

<https://lebed.online/w2023> Продукт - Курс диспетчер в грузоперевозках - авто веб (подробно о продукте - <https://lebed.online/dispatch>) * Пакеты на сайте
<https://lebed.online/international-trucker> Продукт - Курс Как стать перевозчиком - авто веб
подробно о продукте - <https://lebed.online/trucker> * Пакеты на сайте

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

Продукт - Курс диспетчер в грузоперевозках Первая аудитория пакет ПРОФЕССИЯ
Начинающий специалист, который хочет работать в транспортной компании Молодой студент без опыта, который хочет получить практические знания Новичок в грузоперевозках, который только знакомится с нишей грузоперевозок Второй пакет ФРИЛАНСЕР Диспетчер, который хочет находить прямых грузовладельцев, без посредников Начинаящий специалист, который хочет работать на себя Специалист с опытом, который хочет получить дополнительные знания для повышения квалификации Третий пакет БИЗНЕС- Специалист с опытом, который хочет открыть диспетчерскую компанию Предприниматель в сфере грузоперевозок, который хочет систематизировать и масштабировать свой бизнес Новичок в грузоперевозках, который хочет открыть диспетчерскую компанию с 0 и построить системный бизнес в сфере грузоперевозок География — Украина . Возраст — 20-50. Пол — мужчины и женщины. Продукт - Курс Как стать перевозчиком Первая аудитория на пакет ПЕРЕВОЗЧИК Водитель с опытом, который хочет стать независимым, купить себе авто и получать регулярные заказы Профессиональный водитель, который имеет свое авто и хочет правильно оформить компанию и стабильно зарабатывать от 4000\$ Вторая аудитория на ПАКЕТ "ТРАНСПОРТНАЯ КОМПАНИЯ" Владелец транспортного бизнес, который уперся в потолок и ищет новые пути развития компании Предприниматель в сфере грузоперевозок, который хочет систематизировать и масштабировать свой бизнес Предприниматель без опыта в этой нише, который хочет открыть системный транспортный бизнес с нуля География — Украина . Возраст — 20-50. Пол — мужчины

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

https://www.instagram.com/marine_business_school/ Конкуренты: 1. Рынок Украины
<https://marinemba.com/> 2. Рынок США <https://prodispatch-school.com/> 3. Рынок Украины
https://88.com.ua/school_logistics 4. Рынок Украины <https://kyivlogisticsschool.com/> 5. Рынок США
<https://dispatch42.school/?> 6. Рынок России <https://academylogistic.ru/>

5. Ваши основные, реальные преимущества над конкурентами.

1. Практический опыт 2. Фокус только на нише транспорта и логистике 3. Международные решения с рынка Европы США и ЕС

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

Открыли доступ

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

Открыли доступ

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

Основная воронка Авто вебинар Клиент видит рекламу : - переходит на лендинг/ регистрируется - Попадает страницу спасибо/ переходит в бот (это конверсия) - в боте воронка до авто веба и воронка дожима чтоб попал на веб + емейл рассылка - авто веб - заявка после веба + воронка в боте дожима - менеджер обзвон продаж по заявкам - менеджер обзвон базы вебинара / дожим все остальные дожимаются по воронке от 15 до 45 дней + рассылки по ситуации

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).

- сколько заявок в месяц получаете сейчас по всем каналам; от 700 до 1500 - стоимость заявки сейчас; от 0,68 до 5\$ - сколько заявок вы хотели бы получать в месяц и по какой цене; Хотим получать от 1500 до 2000-2500 в месяц с средней ценой до 1,2 \$ для продукта Диспетчер (средняя цена 160\$ средняя конверсия 2%) цена продажи до 45\$ Бюджет на привлечение продажи не может превышать 30% Средняя цена лида на продукт Дальнойбой до 3\$ средний чек 400\$ средняя конверсия 2% цена продажи до 120\$ Бюджет на привлечение продажи не может превышать 30%

10. Вставьте ссылку на облако, где загружен ваш

логотип/брендбук/фотографии/видео для запуска проекта (то, что по Вашему мнению нам может понадобиться).

[https://www.facebook.com/ads/library/?active_status=all&ad_type=all&country=UA&view_all_page_id=311096986280293&sort_data\[direction\]=desc&sort_data\[mode\]=relevancy_monthly_grouped&search_type=page&media_type=all](https://www.facebook.com/ads/library/?active_status=all&ad_type=all&country=UA&view_all_page_id=311096986280293&sort_data[direction]=desc&sort_data[mode]=relevancy_monthly_grouped&search_type=page&media_type=all) Нам нужен новый подход

11. Дополнительная информация.