

Бриф

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

Назва компанії - ANT-Logistics Посилання на сайт - <https://ant-logistics.com/> Посилання на соц. мережі - <https://www.facebook.com/ant.logistics.ua> https://www.instagram.com/ant_logistics_/
Конончук Анастасія - 0500336540 kononchukn07@gmail.com

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

TMS - сервіс для автоматизації транспортної логістики останньої милі. Середній чек - 110 \$
Місячна підписка - 10/15 доларів за 1 авто. Вартість для клієнта буде залежитиме від кількості авто які підключе клієнт. 10 авто по базовому тарифу (10\$), тож вартість для клієнта за місяць користування сервісом складатиме 100\$

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

Стать - чоловіки та жінки 60/40 Вік - 30 - 50 Географія показу реклами - Україна, Казахстан, Узбекистан, Таджикистан, Армения, Польша, Грузия Ключові інтереси цільової аудиторії - Technology/Technophiles, News & Politics/Avid News Readers, Lifestyles & Hobbies/Shutterbugs, Media & Entertainment/Movie Lovers, Media & Entertainment/Light TV Viewers, Media & Entertainment/TV Lovers, Vehicles & Transportation/Auto Enthusiasts, Technology/Social Media Enthusiasts, Travel/Travel Buffs, Banking & Finance/Avid Investors (на основі гугл аналітики)
Сегменти клієнтів (для кого Ваш продукт ідеально підходить) - Керівники транспортної логістики у сфері Дистрибуції - це ідеальний лід, Директор (власник бізнесу), якщо це маленькі компанії Проблеми (болі) клієнтів, які вони хочуть вирішити за допомогою вашого продукту - багато помилок, все зав'язано на логісті, процес побудови маршрутів займає декілька годин, не має контролю за водіями, немає аналітичних даних для керування процесами та ризиками, в різних філіалах різний процес та стандарти роботи Потреби (бажання) аудиторії (чого хочуть досягти за допомогою вашого продукту) - зменшити вплив людського фактору у помилках, прискорити процес побудови маршруту, зменшити витрати палива за рахунок зменшення пробігу, заощадити на амортизації, стандартизувати та автоматизувати процес, мати реальні даті план/факту, контроль доставки, покращення клієнтського сервісу за рахунок покращення процесу доставки Чому не замовляють продукт? (основні причини відмов) - обирають конкурента (вони мають ширшу продуктову лінійку), сервіс складний (частіше таке від маленьких компаній до 5 машин)

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

Основні конкуренти <https://abmcloud.com/uk/> <https://getrelog.com/> <https://uislab.com/uk/>
<https://maxoptra.com/> (<https://maxoptra.ru/>) <https://tocan.com.ua/sistema-upravleniya-dostavkoj/>

5. Ваши основные, реальные преимущества над конкурентами.

Конкурентні переваги або УТП (чому мають замовити саме у вас) - український продукт, власна розробка, найоптимальніші маршрути, підходить бізнесу будь-якої сфери та розміру, якщо цей бізнес здійснює доставку, доступні ціни, професійний відділ впровадження власна розробка: швидка техпідтримка, особисті менеджери, можливість доробок, вартість за сервіс та ціна впровадження

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

надали: користувач із правом перегляду

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

З фейсбуком все складно, відео, що закріплені вже давно не актуальні, розібратись самостійно не вдалось.

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

Запущена КМС та пошукова: перехід на сайт, залишення заявки, дзвінок менеджера з 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).**

30-40 заявок в місяць вартість цільового ліда 4200. Хотіли б мати 100-150 заявок по вартості до 50 доларів. На тест бюджет виділемо до 500 доларів

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

https://drive.google.com/drive/folders/1Wve3Pc5aX0ksnrL3raARmEF4YiJkOtsn?usp=drive_link

11. Дополнительная информация.

Коли будете робити UTM-мітки, в source (джерело) ставте — “[sммstudio](#)”. На вихідні бюджет краще зменшувати удвічі. Менеджери не працюють в суботу та неділю. Не використовуйте слова “[безкоштовно](#)” і т. ін.