

Бриф

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

Кредит на авто с пробегом ОТП Банк <https://www.otpbank.com.ua/privateclients/crediting/autossh/>
Ирина Мохамед 097 742 68 60 iryna.yuschyk@gmail.com

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

Кредит на авто с пробегом ОТП Банк 120 000 грн

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

Выделяем 3 основных категории клиентов: - клиенты, которые покупают в салоне авто с пробегом (это партнерские программы, вряд ли мы их найдем в инете) - клиенты, что покупают авто за границей (на аукционах Европы, США) - клиенты, что покупают у физ лиц на территории Украины

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

Приват Банк <https://privatbank.ua/ru/kredyty/avto-v-kredit> Ощад банк
<https://www.oschadbank.ua/ua/private/loans/na-vzhyv-avto>

5. Ваши основные, реальные преимущества над конкурентами.

Вот они прописаны: • Кредит на авто без застави • Кредит на авто без первого взноса • Кредит на авто без КАСКО • Кредит на авто без застави та страхування • Кредит на авто без обмежень за віком та пробігом • Кредит ГОТІВКОЮ на омріяне авто • Готівка на авто день в день / Гроші на авто день в день / Купуй авто за один день із ОТП Банк / Авто за один день із ОТП Банк (тут нужно проверить, что именно сработает) • Твое авто за 2500 грн / місяць без КАСКО • Твое авто за 3500 грн / місяць без застави • Твое авто за 5000 грн / місяць без первого взноса • Твое авто за 2500 грн / місяць з ОТП Банк • Твое авто за 3500 грн / місяць з ОТП Банк • Твое авто за 5000 грн / місяць без первого взноса з ОТП Банк

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

Уже

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

Уже

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

Сайт - лид - звонок ИЦ - онлайм заявка - в отделение с документами - выдача денег

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).

Бюджет 60 000 грн август Цель - 40 заявок после пресекоринга, т.е. нужно + 100-110 лидов / день

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

Уже

11. Дополнительная информация.

Уже