

Бриф

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

Miller LF <https://millerlawfirm.ua> Анастасія Кошпармак, продюсер запуску tg nastiia_gk

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

2 продукти: Онлайн-курс для b2c, 1450 грн "Захист: курс-посібник для військовозобов'язаних, які хочуть знати та вміти як захистити свої права в умовах мобілізації" Онлайн-курс для b2b, 2450 грн "Законна мобілізація: курс-посібник для бізнесів, які хочуть зберегти бізнес від ризиків в умовах мобілізації працівників"

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

1) Цивільні: — чоловіки призовного віку, 18-60 років (пряма ЦА) — жінки військовозобов'язані (в медичній сфері) — дружини чоловіків призовного віку (непряма ЦА) Бізнес: — власники українських підприємств мсб — директори — hr-менеджери — спеціалісти, відповідальні за ведення військового обліку на підприємствах

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

майже єдина інфобіз експертка по цій темі, але великих продуктів поки не має - https://www.instagram.com/lawyer_marchenko?igsh=MW9nZHdpYzNsNjBnag==

5. Ваши основные, реальные преимущества над конкурентами.

- висока якість експертизи - репутація компанії - відсутність масованих продуктів по цій темі

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

+

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

1) b2c трафік - сайт - чат-бот - видача бонусу - кроссейл - видача контенту (курсу) - апсейл на послугу
2) b2b трафік - сайт - чат-бот - видача бонусу - кроссейл - видача контенту (курсу) на навчальній платформі - апсейл на послугу

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).**

перший запуск тестовий бюджет скільки скажете далі в залежності від окупності

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

11. Дополнительная информация.

посилання на програму курсів на якій по суті будуть базуватись лендінги й офери
https://docs.google.com/document/d/1ZndKS3n2DXnHeTyThZP96Hbe-6jSc_4p9zO8n6wQa7Q/edit#heading=h.744oc4i2ec0e лендінги будуть готові до 25.08, тож на цю дату можна буде планувати тестові запуски (без продукту) щодо ціни теж готові тестувати гіпотези