

Бриф

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

БЦ "Адмирал"

https://www.vanbud.kiev.ua/projects/biznes-czentr-admiral?gclid=EAIaIQobChMI4d2P3bPb8wIVw9myCh1dIg4QEAAAYASAAEgImXvD_BwE Сергей, Алена 096 701 20 20 office@vanbud.kiev.ua

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

Продажа офисных и торговых помещений в БЦ "Адмирал" Стоимость м2 = 35 000 грн Если будут изменения в ценовой политике или же изменения в проекте будем контактировать с вами.

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

Бизнесмены, инвестиционные компании, инвесторы, компании, ритейл... Киев (локация Левый берег), Киевская обл. Возраст 25 - 55 лет Пол м/ж.

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

Отправим файл

5. Ваши основные, реальные преимущества над конкурентами.

Расположение на Левом Берегу. Основные конкуренты расположены ближе к центру. Офисы класса "Б" Возможность подобрать офисные помещения не привязываясь к площади. Подземный паркинг. Торговые и коммерческие помещения, расположенные в БЦ. Рядом м. Харьковская Основные преимущества изложены в презентации (загрузим на облако)

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

В процессе работы предоставим.

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

Доступ к Facebook Business Manager (куда интегрирована бизнес-страница и рекламный

аккаунт, карта). Доступ на уровне администратора. ID: 478134046589081

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

После получения заявки/лида, происходит связь с потенциальным клиентом на покупку офиса/ком площади, выявляется заинтересованность, работа с материалами планировками разрешительными документами, организация просмотра, работа с возражениями. При удовлетворении всех вопросов готовим клиента к сделке. Клиент ознакомливается с окончательным вариантом Договора прописанным под него и происходит сделка. И оплата по договору.

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 на 30 календарных дней согласован в размере 700 у.е.

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

Материалы по запросу будем выгружать на облако.

11. Дополнительная информация.