

Бриф

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

1. AROMAMIX 2. <https://aromamix.com.ua/> 3. Нагорна Наталія 4. +38(097)416-34-07 5. aromamix-office@ukr.net

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

Основний сайт: <https://aromamix.com.ua/> Цікавить реклама в фейсбук і інстаграм з трафіком на сайт. Будемо рекламувати: 1. Свічки Vellutier (580-1350грн) 2. Дифузори Collines de Provence 950-998грн) 3. Ароматизатори в машину Vinove (298-690грн) Середній чек 650-700грн

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

Перша аудиторія - жінки з доходом середній + Основна біль: створення затишку в оселі, вибір подарунка який принесе радість, Географія: великі міста: Київ, Дніпро, Одеса - хороші продажі. Можна пробувати Ужгород, Івано-Франківськ Пол: Жінки 23-34років - 46%, 35-44років - 27%, 18-24 - 18%, 45-54років - 9%

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

1. <https://aromaburo.ua/> @aromaburo Це самий сильний конкурент!!! В них хороша реклама, хороший товар! 2. <https://holland.one/> @holland1594 Хороший конкурент! 3. <https://sistersaroma.com/aromaty-dlya-domu/> Ці продавали дифузори, а зараз в них розширився асортимет на косметику, але в них потужна реклама.

5. Ваши основные, реальные преимущества над конкурентами.

Офіційний дистриб'ютор на території України. Прямі поставки. Працюємо з відомими брендами які зарекомендували своє ім'я і якість. Висока якість товару. Вишукані ювелірні аромати. Більшість наших клієнтів стає нашими постійними покупцями.

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

Доступ надали.

7. Предоставьте доступ к Facebook Business Manager (куда интегрирована

бізнес-сторінка і рекламний аккаунт, карта). Доступ на рівні адміністратора. ID компанії-партнера SMMSTUDIO для надання доступу — 1389865884503337

Потрібна допомога Вашого фахівця.

8. Опишіть вашу маркетингову воронку (як відбувається знайомство з компанією і покупка).

Цільова аудиторія переходить на сайт з реклами Google і ще більше ми отримуємо замовлень із закладок пошуку нас в інтернеті. Ми на ринку 8 років і маємо багато постійних клієнтів.

9. Фінансові питання запуску:

- скільки заявок (заявок) в місяць отримуєте зараз по всіх каналах;**
- вартість заявки зараз;**
- скільки заявок Ви хотіли б отримувати в місяць;**
- по якій ціні Ви хотіли б отримувати заявки;**
- рекламний бюджет на день (не менше \$10 на одну кампанію).**

Через інстаграм -8- 10 в місяць замовлень - це більше органіки, так як рекламу даю на пост через кнопку Просувати, щоб отримати більше лайків на пост. сайт 50 замовлень в місяць Хотімо отримувати 250 замовлень Ідеальна ціна заявки 2\$ На тестовий бюджет виділяємо 400-500\$

10. Вставте посилання на хмару, де завантажено ваш логотип/брендбук/фотографії/відео для запуску проекту (то, що по Вашому мнению нам може знадобитися).

На тій неділі надам.

11. Додаткова інформація.