

Бриф

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

MAXILLA MEDICAL <https://www.maxilla-medical.com.ua/> Георгий 0676371573

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

Медицинские сканеры для стоматологов «внутриротовые сканеры 3Shape» - цена 12350 евро, 16,000 евро, 22,000 евро. Может продавать еще 3 компании в Украине. 3Д-принтеры для сферы стоматологии, стоимость 6950 евро за комплект принтер + мойка + полимеризатор. На этот бренд у нас эксклюзив в Украине.

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

Стоматологи, Украина Основная боль - хотят перестать снимать традиционные оттиски потому что это устаревший метод (долго, некомфортно пациенту, если возникает ошибка - повторный визит пациента и переснятие оттиска, погрешность видят не сразу). Хотят больше скорости - если снимать оттиск, то в зуботехническую лабораторию данные попадут через пару дней, если сканером - через 3 минуты. Момент еще в том что им хочется со сканером выполнить работу быстрее, точнее, комфортней, дешевле, однако некоторых пугает стоимость сканера и его окупаемость. Мы предоставляем им не только сканер, но и обучение с поддержкой. Другие компании это декларируют, но не делают по факту. Более того когда есть сканер они не покупают оттисковой материал и зарабатывают больше! Короче говоря сканер = современная стоматология. Нет сканера = каменный век.

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

White dental group Promed Ukrmeddental

5. Ваши основные, реальные преимущества над конкурентами.

Сервис, обучение, поддержка (ничего из этого по факту нет у конкурентов которые продают эти же сканеры 3Shape) По другим сканерам: Наш точнее Medit, надежнее, имеет лучше софт Наш дешевле чем Sirona при этом по точности практически такой же, у нас лучше софт, больше программных модулей.

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).

Обычно они ищут в гугле по брендовому запросу и оставляют заявку.

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).**

Сложно сказать. Давно не запускали в фб рекламу. В гугле тратим до 100\$ В месяц, получаем 20-30 заявок в месяц.

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.