

Бриф

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

<https://sffschool.com> Грабовський Олександр 0992522583 sffschool@gmail.com

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

<https://sffschool.com> - сайт школи вартість навчання в місяць - 1 250 грн / 1 450 грн

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

Батьки: Мами, які колись із захопленням дивилися на життя моделей, але самі не досягли цього. Зараз вони хочуть кращого життя своїм дітям. В основному в соцмережах проводять час читаючи блогерів/психологів/мамошок/коучів. Підписані на сторінки танцювальних студій та розвиваючих гуртків для дітей, орієнтуються в пропозиціях, які подають конкуренти, Батьки, які займаються бізнесом або багато працюють, хочуть щоб їх діти були в крутій тусовці, розвивались, отримували сучасні знання і готові вкладати в це. Для них не важлива вартість навчання, але цікавить результат дітей, важливо, щоб були відгуки інших батьків (або рекомендації їх знайомих). Приклад:

https://instagram.com/galinagrivnak?utm_medium=copy_link Середньостатистичні батьки, які не знайомі з модельними школами і не дуже уявляють що в нас відбувається, але їх діти «прогудили їм всі вуха» нашою школою і вони погодились їх зареєструвати та оплачувати. Сприймають навчання в SFF School, як гурток і не як необхідність. Молоді мамочки, які хочуть бачити красиву картинку. Їх цікавлять зйомки, можливості участі дітей в показах, рекламних зйомках, піар кампаніях, масштабних подіях. Часто це мами в декреті, або ті які не реалізували себе, але не втрачають надію зробити це через дитину. Батьки, в яких дівчата підліткового віку і проходять пубертатний період або дівчата-пацанки. Дуже переживають про їх комплекси, сором'язливість, невпевненість і хочуть допомогти виправити, поки не пізно. На них добре впливає те, що предмети, які є в нашій школі і які можуть вирішити проблеми їх дітей. Старші: Студенти/дівчата/хлопці, які самостійно заробляють на життя. Хочуть змін, відкрити для себе нову сферу, спробувати себе в новому занятті, вони прагнуть розвитку і хочуть бути в тренді. Часто вони не впевнені в собі, але розуміють, що потрібно щось змінювати. Для них SFF - шанс позбутись комплексів, стати тими про кого вони мріяли. Їм не сильно важливі знання, більше цікавлять практичні предмети, зйомки і можливість стати частиною крутого ком'юніті. Учні старших класів школи/ студенти, яких забезпечують батьки. Їх цікавить тусовка, зйомки, крута атмосфера. Вони знають бренд Star Face Family, або чули від друзів/знайомих, не сильно цікавляться знаннями/програмою, але хочуть бути «класними» і причетними до SFF. Локація: Івано-Франківськ (+30 км) 30-50 р (ч/ж) 16-27 р (ч/ж)

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

https://www.instagram.com/minimodels_ua/ https://www.instagram.com/dimodels_school/

<https://www.instagram.com/damuarmodels/> <https://www.instagram.com/roboclubif/>
https://www.instagram.com/_zhyvbuvpes_ / https://www.instagram.com/uventa_models/

5. Ваши основные, реальные преимущества над конкурентами.

Преваги: □- 16 предметів в курсі і на кожен предмет ОКРЕМИЙ викладач(всі викладачі з досвідом, більшість досить відомі в місті) □ - офіс в центрі міста □- різні варіанти графіків □- постійні пропозиції для учнів від наших партнерів □ - чітка і структурована програма, побудована за принципом від меншого до більшого, яка постійно вдосконалюється і корегується відповідно до потреб учнів □ - наявність системи лояльності □- пакет бонусів для кожного учня □ - велика кількість професійних зйомок □ - система активності □ - сервіс і комунікація на високому рівні

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

немає

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

надамо

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

ЦА переходить на сайт (з інстаграм, таргету). Ознайомлюється з усією інформацією на сайті і реєструється на навчання. Менеджер зв'язується для підтвердження реєстрації, уточнює чи є запитання (зазвичай немає, так як все чітко є на сайті, якщо є - відповідає на питання, подає цінність і всі переваги) і надсилає реквізити для передоплати. Якщо не оплатили - через декілька днів до дедлайну - нагадування.

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).**

Нам потрібно 130 учнів до вересня, відповідно це біля 200 заявок. Виділяємо близько 1000 \$.

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

В нас дуже багато фото/відео, зможемо обрати підходяще після обговорення рекламних кампаній.

11. Дополнительная информация.

Всю додаткову інформацію зможемо обговорити в процесі роботи, так як нюансів є досить багато.