

Бриф

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

valtorian.com Валерий @valtorian vesperzze@gmail.com

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

Основной сайт и услугу (разработка веб и мобильных приложений на no-code) Средний чек услуги \$5 000

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

В основном это владельцы бизнесов, которые сталкиваются с тем, что у них нет сервиса, который покрывает их боли в обычной жизни или они хотят протестировать новую гипотезу (к примеру увидели, что какое-то приложение работает в Штатах и хотят запустить на СНГ или наоборот) Соц сетей клиентов у нас нет, но могу подробно описать нашего самого крупного клиента. Это человек рожденный в рф, сейчас живет в Турции. У него есть строительный бизнес, а еще он инвестирует в крипту, но ему, как и его единомышленникам неудобно отслеживать показатели инвестиций. Поэтому он решил создать свой сервис, в котором будет статистика за все время, а также он инвестирует в фонд под 50% годовых и поэтому добавил возможность инвестиций в сервис под 40% годовых, что позволит монетизировать приложение. Вторая аудитория - малый и средний бизнес, который хочет расширять свой функционал (у нас нет таких заказов, но были заявки) К примеру сеть пекарен хочет открыть доставку География - Европа (русскоговорящие). Возраст - 30-45. Пол - мужчины и женщины.

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

Если мы говорим о no-code разработке, то у нас их нет. У нас есть конкуренты, которые работают на рф, есть конкуренты, которые в основном не работают с русскоговорящими. Из ближайших конкурентов: No code no problem <https://www.nocodenoproblem.com/>
<https://www.youtube.com/channel/UCIdgej5meiGKraei7rMtXBw>
https://web.facebook.com/nocodenoproblem/?_rdc=1&_rdr
<https://www.linkedin.com/company/nocodenoproblem/> Skillum <https://skillum.com/>
<https://www.youtube.com/channel/UCcjAQsQ-nXRRhsVVq1s12ug/featured>
https://www.instagram.com/skillum_nocode/ https://web.facebook.com/skillumVP/?_rdc=1&_rdr
WeLoveNoCode (переформатировались больше в маркетплейс) <https://www.welovenocode.com/>
https://web.facebook.com/welovenocode/?_rdc=1&_rdr
<https://www.linkedin.com/company/welovenocode/>

5. Ваши основные, реальные преимущества над конкурентами.

Мы работаем за фиксированную цену, из конкурентов 2 из 3х работаю по подписке и

независимо от объема работ у вас будут брать 5000 долларов в месяц, мы же сразу говорим цену клиенту и он заранее знает сколько будет стоить его проект. Помимо этого мы разбиваем всю работу на спринты, благодаря этому мы не просим сразу всю оплату или даже 50%, как правило это 15-25% от стоимости за каждый спринт. Наши клиенты общаются с аккаунт-менеджером, который всегда на связи, а наши разработчики не ведут более 1го проекта (в прошлой компании нам давали по 2-3)

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

Готово

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

Готово

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

Из последнего опыта - нам оставляют заявку на лид форму, мы пишем приветственное сообщение и предлагаем созвониться для знакомства и детального обсуждения проекта. В конце звонка назначаем дату и время, чтобы созвониться второй раз и обсудить стоимость и начало работы

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).**

- За прошлый месяц получили около 40-50 - 3-4 доллара - Если заявки на лид форму - хотели бы получить 100 целевых по 3-4 доллара, если на сайт - хотели бы до 15 долларов около 20-30 заявок - 15 долларов в день

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

Я бы хотел узнать, что вам нужно для запуска logo

https://drive.google.com/drive/folders/1_5Q_80U5pm1yYET8sGAIYfnpboGNyMax?usp=sharing

11. Дополнительная информация.

Мы работаем 7 дней в неделю, готовы обрабатывать столько заявок сколько придет и разработать столько приложений, сколько заказов получим)