

Бриф

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

ЖК WAWEL від будівельної компанії VAMBUD <https://vambud.com.ua/object/wawel/> Мар'яна 0960860968 mariana.gavadza@vambud.com

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

Квартири у м. Івано-Франківськ Ціна - від 750 \$/м.кв Середня вартість квартири - 45000 \$

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

Івано-Франківська обл, Київ, Запоріжжя, Дніпро. Є заявки з Одеси і Харкова.

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

1. U One від будівельної компанії blago <https://blagodeveloper.com/projects/u-one-win/>
<https://www.facebook.com/uone.onewin> 2. Каскад-Ярко від будівельної компанії Ярковиця
<https://zlagoda.if.ua/objects/zhytlovyj-kvartal-kaskad-yarko/> <https://www.facebook.com/KaskadYarko>
3. ЖК Гетьманський від Альянс <https://allianceif.com.ua/zhk-getmanskiy/>
<https://www.facebook.com/bk.allianceif>

5. Ваши основные, реальные преимущества над конкурентами.

1. Мала поверховість: будинки 5-6 поверхів з ліфтами. 2. Локація у районі з найрозвиненішою інфраструктурою у місті та поруч із еко-зоною: Вовчинецькими пагорбами і річкою . 3. Закрита територія від авто і від сторонніх. 4. Квартири з патіо на 1 поверсі і квартири з терасами на даху на останніх поверхах.

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

Ок

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

Ок

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

1. Цільова аудиторія залишає заявку через лідогенерацію або квіз. 2. Наші менеджери надають консультацію, надсилають пропозицію на зручний месенджер. 3. Менеджери запрошують на показ, проводять його. 4. Оформлюють договір.

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).**

У березні - 89 (цільових), у квітні (на даний момент) - 101 (цільових). В районі 15 \$ з ФБ, але ця вартість не задовільняє. Хотіли б отримувати 100 цільових заявок з ФБ. На 1 місяць готові виділити 500 \$.

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

https://drive.google.com/drive/folders/1V0iDKrgD7bkJwf8GWlCS_59Yep4rzTKU
https://drive.google.com/drive/folders/1nokah3mMX_-I_umJBI4MdchEZKuOiAy2
<https://drive.google.com/drive/folders/1FXRXHwpSs-hqctnso5tlafKcYfmXrFtd>
<https://drive.google.com/drive/folders/1Hfc68u8W5yBsCQidZpHlcTtoH68Cnp-f>
<https://kuula.co/share/57VhR?logo=1&info=1&fs=1&vr=0&thumbs=1> <https://kuula.co/post/5Hqkg>

11. Дополнительная информация.

Зазвичай спостерігаємо більшу кількість заявок на вихідні, тому бюджет краще не зменшувати.