

## Бриф

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

Сонергія Іван Тодоров, 0673461009 Роман Капука, 0991097310 carwash.od@gmail.com

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

Основний сайт- sonergia.com.ua послуга "таргетована реклама" Середній чек нашого продукту (одна сонячна станція під ключ) — \$10000

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

Перша аудиторія — власники і керівники малих та середніх підприємств, з великим, постійним споживанням електричної енергії. Основна біль — великі рахунки за споживання Е/Е. Друга аудиторія — власники приватних будинків. Основна біль — енергонезалежність, автономність, бажання заробляти на "зеленому тарифі" Географія — Одеса та Одеська обл. Вік — 30-60. Пол — чоловіки-90% жінки-10%

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

<https://alternative24.com.ua/ru/> <https://www.proenergo.org/> <https://generacia.energy/>  
<https://sq.energy/about-us> <https://intersolar.ua/>

### 5. Ваши основные, реальные преимущества над конкурентами.

Висока експертність, преміальне обладнання, найбільша гарантія на модулі - 25 років, гарантія на монтаж 2+ роки, професійне проектування, прозорість співпраці (договір).

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

Сайт тільки закінчили, але він без історії.

### 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

Доступ є у Яни Безпалої

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

Цільова аудиторія переходить на сайт (з соціальних мереж, по рекламі Google), залишає заявку або дзвонить нам. Після цього наші менеджери обробляють заявки, відпрацьовують бриф запитань для виявлення потреб клієнта, розповідають про цінності, послуги, розкривають вартість продукту. Далі домовляємося на зустріч в офісі для презентації СЕ, чи зустріч у клієнта для оцінки об'єкту. Після оцінки - готуємо проект та комерційне, зустрічаємося та обговорюємо делаті. Підписуємо договір на співпрацю, отримуємо аванс. Далі закупка обладнання та монтаж станції.

## **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).**

Ми тільки починаємо роботу. Бажання, 200-400 заявок на місяць. По бюджету поки нема розуміння, так як треба план робіт від вас та розуміння скільки лідів ми можемо отримувати щомісячно.

## **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/u/1/folders/1\\_S\\_GpQjhcOoocj4XtKWpaiGfdctaNb\\_r](https://drive.google.com/drive/u/1/folders/1_S_GpQjhcOoocj4XtKWpaiGfdctaNb_r)

<https://drive.google.com/drive/u/1/folders/1CcFKrQ-GTelWVpp58X0TA5iWj9-9i6lR>

## **11. Дополнительная информация.**

Режим роботи 9-18, пн-пт, але стосовно прийняття дзвінків та відповіді на заявки, перший час працюватимемо без вихідних .