

Бриф

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

Наш инстаграмм https://www.instagram.com/electromontazh_kyiv/ Фейсбук <https://m.facebook.com/electromontazhkyiv/?...> Кабанчик <https://kabanchik.ua/user/655604> Ютуб https://www.youtube.com/channel/UC3zigMWiGl7cGvFdXmK__PQ Номер телефона 063 548 13 54
Email antonysemmuel@gmail.com

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

Электромонтаж жилых и не жилых помещений. Кваритры -средний чек 25-30т Дома/коттеджи -70т офисы 30т

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

Киевляни. 70% Иностранцы -5-10% (Они уже могут быть и с паспортом украины, но сами приехали откуда то) С других городов которые хотят жилье в киеве или области возраст 28-50 примерно. Очень редко когда покупатель нету 30ки и очень редко когда ему за 50 (Например сейчас есть клиенты 2шт которым около 55-60. Это хорошие клиенты большие дома). Женщина мужчина безразницы. Очень часто женщины ведут ремонт так как муж занят. или нашли нас в соц сетях и передали мужу (Например так сейчас есть 1 клиентка) а муж вообще в командировке, хотя первый раз он со мной встречался) Хорошие врачи. Менеджеры высшего уровня. очень много людей которые работают в IT сфере, разной. ОТ графических дизайнеров до разработчиков каких то. Которые работают на амереканцев или иностранцев. Люди которые связаны с нефтью, (вот сейчас клиент который инженер на нефти вышке по всему миру работает ему около 55-60) другой работает механиком на вышках в море третий где то в офисе работает тоже с нефтью связан большинство предпринимателей мелких, малый бизнес. продукты, сырье, вот был дорожник (дороги делает, кстати грузин уже 20 лет тут ему около 60) Директора металлобаз, сейчас есть клиент Менеджер Д. Гордона, медийные лица тоже наши клиенты. Гос служащее, притов разного звена. Люди которые связаны с транспортными услугами (большие конторы) есть директора охранных организаций, основатели ломбардов, люди которые через сайты "Типа казино" делают деньги. Директора складов/магазинов по продаже электротоваров и сантехнических продуктов. плитки. Офицеры. Был 1 АТОшник (атошники не интересны если че) Ипотечники тоже не интересны. У нас более средний сегмент. Дешман сегмент чек средний 15т он не интересен

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

Как бы рынок открыт. И чтобы конкуренты были то каждый конкурент. Потому. Электромонтаж киев Электрика киев забиваете в гугле и смотрите. Я никого не мониторю. Смысла не вижу. Но вы обязательно посмотрите чтобы сделать выводы Работаем с проф инструментом Можно купить услугу через ПВ рассрочку или моментальную (типа ПВ магазин)

(Вообще хочу записать об этом видео.

5. Ваши основные, реальные преимущества над конкурентами.

Делаем проекты без проектов (Это когда у человека нету проекта дизайнерского) то мы можем приехать, порекомендовать, обсудить и зарисовать проект жэлектротехнического решение и по нем сделать электрику. Подставить размеры, вывести и рассчитать розеток-света и т/д; 90% проектов моих -это все мои зарисовки на коленке Двухсторонний договор с клиентов и гарантии от 1го года на услуги на бумаге Проводка которая будет служить минимум 30 лет. Которая имеет запас прочности и потому при следующем ремонте когда этот морально устареет не нужно будет рушить стены что бы ее переделывать. Надо будет только покрасить в новый цвет (сыро) Подход к клиенту. Это уже устарело, но я над этим реально работаю. Стараюсь чтобы все были довольные. Более 200 реальных отзывов о моей работе, команде и обо мне (На кабанчике и фейсбуке хз даже. Может вы что то заметите такое что отделяет нас от других Еще я считаю работы буквально 5-7 позициями а другие электрики имеют прайсы по 50-150 наименований Это облегчает работу и даже пересчет в разе нужды

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

есть

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).

пишут в инсту или на вайбер, звонят. Говорят что есть квартира/дом и надо электрику. Они рассказывают что хотят, по типу мне надо электрика в доме, хочу сделать хорошо для себя с кабелем бла бла бла Я спрашиваю Есть ли проект, (дизайнера архитектурный или от руки нарисован) И Я прошу отправить на вайбер телегу. Если нету предлагаю встретиться на объекте и зарисовать на коленке его (могу отправить файл как это рисуется) Мы встречаемся я выслушиваю клиента знакомимся и начинаем обход дома. Я зарисовую стены и вычерчиваю то что он хочет. Также иду и предлагаю постепенно обходим весь дом. Я предлагаю какие то фишечки и т/д ориентирую на клиента надо ли ему эти фишечки, типа умных приколов или каких то доп услугах. уточняю моменты с какого материала, на когда и рабочие моменты Дальше уезжаю. В течении 24 часов я даю просчет по работам. Отправляю смету с легкой презентацией услуг. Он читает. иногда они отписывают и уточняю моменты (Это тем кому интересно) иногда сливаются даже трубу не берут. Иногда сами звонят ;редче. Иногда я смотрю что время прошло и сам звоню. Кому интересно осуждает смету уточняет, кому нет говорят что дорого и рынок открыт я монитору или тендер. и т/д Кому не интересно сам линяет. Кому интересно уточняем моменты, обсуждаем иногда встречаемся еще раз на объекте для уточнений уточняем стоимость материала, я спрашиваю моменты "типа какой фирмы

материал берем, надо ли это или это И берсу за просчет сметы по материалам. Делаю и отправляю уточнем материалы что и сколько, кто то на жтом этапе сливается. Кому интересно также уточняем, подбираем суму. Далее идем ужде к договору. Я говорю что надо паспорт инн и т/д 30 000 на материал 10 000 аванс работы. оставшая сумма в конце по принятию работ встречаемся пьем кофе и бьем по рукам (в переносном слове) заключили договор уточняем положение объекта, ключей, сколько дней работ примерно и т/д КОгда заезжаем. Разные моменты типа пропуски, шумные работы и другие специалисты на объекте. Связзь с прорабами и т/д Заезжаем. например через неделю Заехали. Если делдался проект на коленке. То присутствия заказчика еще надо в 1-2й день работы. утоянем все размеры высоты розеток и т/д черчим объект и работает. Иногда он что то меняет в работе иногда мы что то предлагаем изменить в честь удобства Закончили объект встречаемся и принимает работы. Если все ок. РАСчет оставшейся сумму если есть моменты, он может расчитаться а мы договоримся что в билажайшее время уберем косяки Также я как тех надзор иду. проверяю работу монтажников расчет. готово можно подписывать акт выполненных работ. честно говоря за 4 года 2 раза подписал его)

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).**

сейчас без рекламы около 20-35 в среднем обрабатываю и работаю с половиной (Если дошло до просчета) до 10 иногда меньше иногда почти все обрабатываю. Каналы сарафанка или соц сети выше Хотелось бы более 100 актуальных ;Тех которым надо уже электрик или в ближайшее время. Рост компании -это живые лиды. Будут лиды, будет работа будем обрабатывать больше не проблема

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/12veFgryqugCz7V0Rtd-GQuVfNO1A-IyC?usp=sharing>
(аккуратно с ним)

11. Дополнительная информация.

Извините за ошибки допущенные мною в бриффе. пишу на скорую руку. Спешу. Надеюсь разберетесь. Хочу меньше давать скидки Я хочу давать возможность людям получить хорошую услугу за средне ценновой чек. Также давать работу людям (Я хорошо плачу) Мне это интересно. Интересно окружать себя людьми которые умны. По вопросу сколько надо клиентов. В месяц хочу около 20 подписанных договоров, если будет более 10 -это уже будет возможность для роста. Сейчас менее 10 в месяц. (Из я сам обрабатываю с 1 звонка и до закрытия) + логистика, тех надзор и т/д Дальше можно своего персонального менеджера иметь (Для клиента) который будет на связи с ним и устранять разные моменты в работе. Есть видео, фото, много контента. цельные обзоры объектов. Разные урывки и т/д просматривайте диск по

тесту. лиды лучше работают чем звонки