

## Бриф

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

Виктория Мова, +971566050161, maarketing@vdomusrealestate.com

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

Таргет с целью увеличения Колва подписчиков и продажи консультаций. средний чек 1000-2000\$

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

Предприниматели, бизнесмены. Аудитория от 25 лет, русскоязычная. Европа, Дубай, Украина. Пол - мужчины и женщины.

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

<https://www.instagram.com/olegtorbosov/> Анализ не проводили

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

Большой опыт в предпринимательстве. 2 успешных реал эстейтов в двух странах. Оаэ и Украина. И еще 2 проекта на старте. Множество довольных клиентов в сфере недвижимости. Сотрудники которые работают с первого дня основания компаний.

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

-

### **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**

-

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

люди подписываются и прогреваются на контенте внутри Инстаграма

**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).

Максимум 800\$ ежемесячно

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

В тз

**11. Дополнительная информация.**