

## Бриф

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

Mini One Store Пикалов Денис 066-370-77-87 minionestore2022@gmail.com

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

Детские спортивные костюмы средний чек 1250 грн футболки и шорты средний чек 400 грн аксессуары средний чек 500 грн

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

женщины 23-40 лет , мамочки детей от 2 до 11 лет География - вся Украина (кроме Крым, Донецк, Луганск)

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

нам не один бренд Украинских производителей не нравится и мы не кого из них не равняем и не черпаем идеи их. Но есть те которых мы просто знаем , что они есть и какую то долю рынка они все равно получают. 1. [https://instagram.com/g\\_kids\\_ua?utm\\_medium=copy\\_link](https://instagram.com/g_kids_ua?utm_medium=copy_link) эти все копируют у нас 2. [https://instagram.com/yavi.kids?utm\\_medium=copy\\_link](https://instagram.com/yavi.kids?utm_medium=copy_link) у этих массовка, очень низкая цена , обычная база, но как бизнес они не плохие 3. [https://instagram.com/mufasa.kids?utm\\_medium=copy\\_link](https://instagram.com/mufasa.kids?utm_medium=copy_link)

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

1. Наши изделия не похожи не на одного из этих конкурентов, у нас взрослая одежда для детей, это значит что наши модели выглядят как для взрослых, но носят их детки 2. Качество тканей, могу с уверенностью сказать что наша ткань лучшая в украине 3. Контен , в данный момент мы работаем с очень крутыми ребятами, фотограф и видеограф , у которых большой опыт в съёмках фешн

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

minionestore.com сайт только запускаем

### 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 предоставил

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

В данный момент основной и единственный трафик это инстаграм , самостоятельно запускаем рекламу на продвижение постов

## **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).**

Стоимость заявки нет возможности просчитать , так как единственная реклама это продвижение постов количество заявок в месяц очень зависит от сезона , от 900 до 200 в месяц(200 это самый низкий сезон , середина лета) готовы работать с любым количеством заявок, максимально больше , масштабируемся быстр. Цена заявки , 5\$ было бы не плохо , но со временем хотелось бы уменьшить стоимость на тесовый бюджет хотели бы от Вас услышать предложение

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

скину отдельным файлом , завтра первую часть до понедельника будет еще контент , его так же отправлю

## **11. Дополнительная информация.**

Не использовать слово бесплатно На выходные бюджет лучше уменьшать в 2 раза. Менеджеры не работают в субботу.