

## Бриф

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

«Нове Вікно» Nove-Vikno.com Irop Б. 30951213762 info.novevikno@gmail.com

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

Окна Двери Роллеты 2 типа покупателей До 500€ До 1200-1500€+

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

25-60 Ж 40%/60% М 60% средний показатель платежоспособности 40% более чем платежеспособная Обл. Чернівецька + 50KM ~

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

<https://perfect-center.com.ua/windows/pla>

[https://online.steko.com.ua/ua/?gclid=CjwKCAjwzOqKBhAWEiwArQGwaDmqYxnPSm2QVg2H1v-wmR0W-xG9UEfMs87-PIVcVeDHQK4gKjifaxoCgFcQAvD\\_BwE](https://online.steko.com.ua/ua/?gclid=CjwKCAjwzOqKBhAWEiwArQGwaDmqYxnPSm2QVg2H1v-wmR0W-xG9UEfMs87-PIVcVeDHQK4gKjifaxoCgFcQAvD_BwE)

[https://bolena.com.ua/?gclid=CjwKCAjwzOqKBhAWEiwArQGwaFMVj99-azF2IXMON9qHelCs5RziB6NWp95bmL7-emCIeYxqfOVEpxoChMcQAvD\\_BwE](https://bolena.com.ua/?gclid=CjwKCAjwzOqKBhAWEiwArQGwaFMVj99-azF2IXMON9qHelCs5RziB6NWp95bmL7-emCIeYxqfOVEpxoChMcQAvD_BwE)

[https://instagram.com/viknaroff?utm\\_medium=copy\\_link](https://instagram.com/viknaroff?utm_medium=copy_link)

[https://instagram.com/viknaroyal?utm\\_medium=copy\\_link](https://instagram.com/viknaroyal?utm_medium=copy_link)

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

-

### 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).**

Целевая аудитория переходит на сайт (из социальных сетей, по рекламе Google) После этого, наши менеджеры обрабатывают заявки и рассказывают о ценности услуги, раскрывают стоимость услуг.

## **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).**

Сегодня получаем 50 заявок в месяц по \$5-15. Можем обрабатывать 200-300 заявок. Идеальная цена — до \$6~. На тестовый бюджет выделяю \$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/1-0tRuk9BOCoIM2dbohucxsCdnh6rYYdF>

## **11. Дополнительная информация.**

Понедельник пятница