

Бриф

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

Eville.jewelry Макаров Олександр 0631689837

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

Срібні прикраси. Середній чек 1600-1800 грн. Середня вартість прикраси 900-1100.

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

Жінки 18-60. Прикраси в основному для себе. Помічено, що важливіше саме, щоб прикраса чіпляла, а усе інше другорядне. Це приблизно 70% покупок. Чоловіки 22-55 купують в подарунок і часто замовляють дві і більше. Ведуться на яскраві картинки і спонукальний опис. Це 25% 5% чоловіки 20-35 які купують для себе деякі унісекс прикраси. В більшості це каблучки. По платоспроможності - це середній плюс сегмент. Географія - Україна

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

Dionis) @Andronova.jewelry @chuttyevo @silver.touch.ua

5. Ваши основные, реальные преимущества над конкурентами.

1+1+1=3 Безкоштовна доставка від 2000 Швидка відправка Приємне пакування безкоштовне, скоро введемо доп преміум коробочки. Але вже за плату. Доволі унікальні прикраси, деякі топи не повторені поки)

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

Надам пізніше

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

Вже наданий

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

90% це реклама і саме точковий інтерес до вподобаної прикраси або прикрас. Поки що помічено, що люди саме реагують на прикрасу, а не бренд. Бо бренд новий. Але помічено, що люди частенько передивляються інст перед покупкою. 10% органіки з рекомендацій інст, або заскоки з гугла.

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).**

В момент повноцінної роботи реклами мали ≈ 3 замовлення/день при бюджеті $\approx 50\$$. Рекламний бюджет на старті 50\$, далі при позитивному розвитку необхідно масштабуватись до 100-120 вже до осені. Свята і т.п підвищений бюджет. В ідеалі ROAS 400%, мінімальний плюс з врахуванням всіх витрат і вартості товару це більше 300%.

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

Створю чат ТГ з контентом бренду.

11. Дополнительная информация.

Є товари які не можемо рекламувати ні крео, ні в каталозі. Цього **ОБОВ'ЯЗКОВО** дотримуватися, є конкуренти які банять за це. Список товарів надам. Ці товари продаються на сайті трафіком з інших рекламних оголошень. Обробка замовлень весь тиждень, відправки по буднях кожен день, на вихідних по можливості. Дуже хороший показник добивання заявки, якщо не брати фейкові замовлення, то викуп 92-93%. Але цікаво буде послухати як цей показник ще підвищити. Джерело бажано вказувати кампанію чи адсет, щоб можна було відслідковувати звідки конкретно приходить замовлення.