Бриф

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

Espanita, 050-237-25-79 www.espanita.com.ua director@espanita.com.ua

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

Вакансия преподавателя испанского языка для группового и индивидуального обучения взрослых и детей.

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

Украина, мужчины и женщины от 20 до 55 лет. Основной интерес - испанский язык, преподавание.

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

Не встречала, чтоб кто-то из коллег искал преподавателей таким способом.

5. Ваши основные, реальные преимущества над конкурентами.

Обеспечим любым объемом работы по желанию преподавателя, гибкий график. Преподаватель может сам определить в каком объеме сотрудничать с нами.

- 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

Доступы у вас уже есть

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

Соискатели могут писать нам в соцсетях, отправлять резюме на почту.

- 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).

Есть несколько заявок после продвижения в инсте. Одного преподавателя уже нашли таким способом.

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