

Бриф

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

Бренд весільних суконь KOTAPSKA Bridal Couture KOTAPSKA.com Ірина Міхальова 0504112620 irynamikhaleva@gmail.com

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

Весільні сукні Роздрібний чек 1500-2500 дол Гуртовий 400-600 дол Потрібні послуги таргетингу в соціальних мережах для ринків Європи (Німеччина, Франція, Британія та ін). Впізнаваність та лідогенерація.

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

Потрібні послуги таргетингу в соціальних мережах для ринків Європи (Німеччина, Франція, Британія та ін). Впізнаваність та лідогенерація. ЦА 1 Наречені жінки 22-35 років ЦА 2 Власники весільних салонів 40-60 років

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

Milanova Berta VONA

5. Ваши основные, реальные преимущества над конкурентами.

Співвідношення ціна/якість Перші вже трохи «приїлися» Дизайн Гнучкість в сервісі та роботі з партнерами

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

Сайт є, поки доступ не потрібен, бо просування потрібне в соцмережах

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

Поки ні. Після NDA

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

Розсилки, виставки, відвідання салонів менеджерами з продажів зі дразками товарів. Придбання зразків весільними салонами. Далі наречені обирають нашу сукню і замовляють. Хочемо підвищити впізнаваність бренду серед наречених і чек закупки весільними салонами. Наречені мають запитувати наш бренд, а весільні салони більш високого класу мають хотіти отримати наш асортимент для представлення в своїх салонах.

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).**

Обговоримо після pda. Залачі 2: впізнаваність і лідогенерація для b2b (власники весільних салонів). Вартість діда b2b до 50 євро. Коефіцієнт конверсії з лінії у продажі 25 відсотків

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

Поки в розробці

11. Дополнительная информация.