

Бриф

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

Beak <https://beakapp.co.uk> Леонід Горев +380675482220 leo@alty.co

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

Наразі продукт є повністю безкоштовним

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

Географія - Британія. Вік - 20-50. Стать - Ч і Ж Перша аудиторія - люди які хочуть економити, рахують гроші, слідкують за своїми витратами, та шукають методи оптимізації їх. Друга аудиторія - люди що хочуть організувати свій простір таким чином, щоб їх трати та комунікація з улюбленими магазинами була в одному місті. Третя аудиторія - так звані призовови. Які постійно шукають знижки, незважаючи на те який бренд їх пропонує.

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

<https://www.topcashback.co.uk> <https://www.quidco.com> <https://rakuten.es> (їх нема в ЮК, але це великий гравець)

5. Ваши основные, реальные преимущества над конкурентами.

Ми аналізуємо виписку кожного юзера і на його базі даємо самі релевантні кешбеки або знижки на ті бренди де він частіше всього купує.

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

Поки нема.

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 нема

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

Цільова аудиторія іде на сторінку Google Play Market або AppStore, качає додаток і в ньому реєструється.

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).**

Зараз нема взагалі заявок. Хочемо протестувати product market fit. Наша ціль отримати через рекламу перших 1000 користувачів, та на них подивитися як вони будуть користуватись додатком і чи буде він для них корисним. На базі даної маркетингової компанії ми хочемо побачити реальний cost per acquisition, та подивитись чи буде потім органічний ріст.

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

Тут можна знайти на лого

<https://www.figma.com/design/9LHJ1SaGfyWHzsvfK9NcXI/Beak-%E2%80%A2-UI?node-id=263-10467&t=Re6C7hx5nGMAEC8S-1> Тут можна знайти маскота

<https://www.figma.com/design/9LHJ1SaGfyWHzsvfK9NcXI/Beak-%E2%80%A2-UI?node-id=904-14768&t=Re6C7hx5nGMAEC8S-1> Тут можна побачити Елементи UI стилю

<https://www.figma.com/design/9LHJ1SaGfyWHzsvfK9NcXI/Beak-%E2%80%A2-UI?node-id=349-24466&t=Re6C7hx5nGMAEC8S-1> Тут графіку для AppStore

<https://www.figma.com/design/9LHJ1SaGfyWHzsvfK9NcXI/Beak-%E2%80%A2-UI?node-id=5043-50387&t=Re6C7hx5nGMAEC8S-1>

11. Дополнительная информация.