

## Бриф

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

Центр естетичної косметодогії Еліт Elit-center.com.ua Elitlazer.club Olegkucher87@gmail.com  
0988872882

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

1. Лазерная эпиляция , средний чек от 800 до 2000 грн

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

Целевая аудитория : девушки 25-35 лет это около 70% , остальных 20% это старше 35 лет , и 10% младше 25 лет. Географически все клиенты из города Хмельницкий. Обслуживаем + - средний класс, но с появлением нового лазера на который цена на услуги выше, ожидаем что платёжеспособная аудитория увеличится.

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

1. Tk-laser Tk-laser.com.ua - сайт Tk.laserkhmelnytskyi - інстаграм ( Работают на китайском не качественном оборудовании и предлагают очень большие скидки, демпингуя очень цены ) 2. Laser house Laserhouse.com.ua - сайт Lazerhouseukraine - Інстаграм (Большая сеть по всей Украине , работают на хорошем но болезненном оборудовании, значительно хуже чем наш аппарат) !! 3. Oksi\_lazer\_moveo - Інстаграм (Главный наш конкурент, работают на оборудовании как у нас, появились на рынке больше года, мы равняли наши цены на лазер с ихними) !! 4. dommary\_beauty\_ - Інстаграм (Конкурент ещё один, такой же лазер как у нас)

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

1. Лучший аппарат для эпиляции в мире на данный момент ( абсолютное отсутствие боли, подходит для всех фототипов кожи и любого цвета волос, быстрота процедуры) 2. Большой опыт работы , больше 10 лет 3. Мы являемся учреждением с медицинской лицензией 4. Процедуры выполняют люди с мед образованием

### 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).**

1. Аудитория переходит на сайт , там оставляет заявку , администраторы звонят и записывают на услугу. 2. Заявки в Инстаграм от новых клиентов или повторные записи от постоянных клиентов. 3. Прямые звонки к администратору на телефон

**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 целом сейчас мало новых заявок , от 10 до 20 новых клиентов в месяц. Хотелось бы около 40-50 заявок в месяц от новых клиентов. Рекламный бюджет 10\$ в день.

**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.**

Хотим запустить рекламную кампанию за две недели до появления аппарата у нас, получать заявки и записывать на процедуру, и что бы с первых дней уже были записи на аппарат.