

## Бриф

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

"ALP" ремонтна-будівельна компанія Алексей Ушаков, +380 93 723 10 01 alexzp2009@gmail.com  
<http://a-l-p.com.ua>

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

Основной сайт и услугу — <http://a-l-p.com.ua> Средний чек услуги — \$4000 договор на ремонт

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

География — Киев - Львов. Возраст — 23-60. Пол — мужчины и женщины. Все, кому нужно сделать ремонт частной квартиры, дома, либо коммерческого объекта - офиса, магазина, ресторана и т.д. Клиент может быть мужчина и женщина, возраст от 30 лет в среднем. Доход - выше среднего, т.к. это владельцы недвижимости или их представители.

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

Не знаем таких

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

Ремонт под ключ, клиенту не нужно искать кого-то на какие-то доп работы, он отдает нам объект и получает все под ключ готовое согласно проекту. Фиксируем гарантию в договоре. Работаем без аванса, работы можно оплачивать поэтапно после выполнения каждого этапа. Прозрачность - сохраняем все чеки и накладные. Фотоотчет каждую неделю.

### 6. Если у Вас есть сайт и стоит Google Analytics, предоставьте доступ на почту [analytics@smmstudio.com](mailto:analytics@smmstudio.com)

Предоставил

### 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

Не могу добавить в бм, так как подрядчики работают со своих личных аккаунтов.

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

Заявка Звонок оператора, консультация, выбор даты для встречи с экспертом Выезд замерщика, эксперта Просчет стоимости и утверждение сметы Прием сметы клиентом Подписания договора Закупка материалов Реализация проекта Сдача проекта

## **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).**

<https://docs.google.com/document/d/15CSF8VLtfxQSul9GUjfU9ILuXtYltcwNGN2nPEjns5k/edit> (в этом файле есть ответы на базовые вопросы плюс отчеты прошлого агентства по бюджету, количеству лидов и целевых)

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

<https://docs.google.com/document/d/1wtD1XRPj-ycY9fhDP6Q-qpHk9kreGZL4DhMOwL3Tuzw/edit?usp=sharing>

## **11. Дополнительная информация.**

Не нужно указывать, что у нас дешевле всех, мы не делаем упор на дешевизну, а наоборот на качество. Целевой лидом считается: Человек хочет ремонт и находится в нашем городе +30 км.