

Бриф

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

Fastfoodassistant, ffa.com.ua, Ольга, +380956964328, fendrikovafendrikova@gmail.com

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

Будем рекламировать хлебобулочные изделия для сегмента ХоРеКа. Такие как булочка для бургера, булочка для хот дога, лаваша и прочее. Средний чек 796,82 грн У нас b2b и клиенты в месяц берут от 0,5 раз до 24

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

Наш клиент это собственник не большого бизнеса в не большом городе, где сложность с логистикой для крупных дистрибьюторов и доставка лишь замороженной продукции. Но есть новая почта.

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

ВоваХорека - <https://vova.ua/>, https://www.instagram.com/vova.ua_/,
<https://www.facebook.com/vova.ua.shop/> Алдея <https://aldeia.ua/>, соц. сетей нет Мантинга,
<https://mantinga.org/>, <https://www.facebook.com/mantinga.org/>,
https://www.instagram.com/mantinga_ua/ ПремьерФуд (он же Мистер Гриль) <https://mrgrill.ua/>,
<https://www.instagram.com/mr.grill.ua/>, <https://www.facebook.com/Mr.Grill.HotDog/> Интермилз
<https://intermeals.com.ua/> <https://www.instagram.com/intermeals.ua/?hl=ru>

5. Ваши основные, реальные преимущества над конкурентами.

Мы уникальная компания на рынке Украины в данном сегменте, потому что отправляем свежую булку, которую можно в дальнейшем заморозить и увеличить ее срок годности. Пользуемся услугами доставки Новой Почтой, что позволяет нам отправить нашу продукцию практически во все, даже самые отдаленные уголки нашей страны.

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

есть

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

пока с эти сложность, мой аккаунт в fb - в бизнес кабинете был заблокирован, сейчас на восстановлении :(

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

Наш клиент вводит в поисковую систему свой запрос, ему показывается наш сайт на первых позициях или второй наш сайт.) он заходит к нам на страницу звонит, оставляет заявку на обратный звонок, или скачивает прайс или делает заказ. С ним связывается менеджер, обрабатывает его запрос - работает с возражениями. Принимаем заказ, выставаем счет, получаем оплату и на следующий день, отправляем продукцию. Если это новый клиент, то через неделю его набирают и уточняют мнение о продукции, и готовность дальше сотрудничать - и вот тут могут происходить доп.продажи при выявлении потребности.

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).

По чесноку, фиг его знает, вот только в эту пятницу, настроили так что ВСЕ лиды будут идти через Битрикс24 Знаю, что заказов в среднем за август - октябрь было 602 /в месяц Из них новых клиентов за этот же период 62/месяц Вот отчет от ПРОМЮА romahoreca.com.ua https://drive.google.com/file/d/15ON3Djrg5HUDFPQqKIoXmwS3st3p_Sxp/view?usp=sharing Это по сайту ffa.com.ua https://docs.google.com/document/d/1gJk1S_8nBs68dUwnj20HWb1jyfh5v7usnOVqTPNv7pA/edit?usp=sharing

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

<https://drive.google.com/drive/folders/1EF1Hheic2T7f9v7RqQ-CvA6Xef7O06Lt?usp=sharing>

11. Дополнительная информация.

что касается декабря - то выключить рекламу надо будет 27.12 включаем 3.01 Январь, февраль и ноябрь - у нас самые сложные месяцы меньше всего в обороте денег с марта начинается старт сезона