

## Бриф

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

Наталья Поляхович 077502950 origami.org.ua

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

Услуги по проектированию и реализации ландшафтных объектов Стоимость от 1500 дол. США

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

Первая аудитория - архитекторы и дизайнеры интерьеров. Ищут подрядчика на ландшафтные услуги. Основное их направление частные дома или жилые комплексы. Вторая аудитория - владельцы участков в Киеве и области. основное место локации - область. В город ездят по делам или отдыхать. Также они могут только задумываться о покупке земли. Обычно это люди, которое часто выезжают из Киева в область по вечерам или на выходные. Они еще не знают, какой должен быть участок вокруг дома им нужен специалист, который решит их проблему. Ландшафтный дизайн это дорого. Поэтому наши потенциальные заказчики должны быты достаточно обеспеченными людьми. В семье должно быть не меньше двух авто, путешествия по миру и Украине, дорогие покупки в таких магазинах, как Домосфера, ЦУМ. Люди, готовые потратить деньги на дизайн, предметы искусства. География - Киев, область (до 50 км от города) Одесса (+пригород) В Одессе основная аудитория моряки и айтишники. Киев - разделения по профессиям нет. Гендерного деления тоже нет.

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

<https://www.facebook.com/profile.php?id=100020989385860>

<https://www.facebook.com/landscaping.kiev.ua> <https://www.facebook.com/LDTERiTORi>

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

### 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).**

сейчас работают только рекомендации довольных клиентов.

**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).**

**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.**