

Бриф

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

Евгений Гамалей, 093 425 70 66, forfitness.com.ua, evgeniy.gamaley@gmail.com

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

Интернет-магазин женской спортивной одежды forfitness.com.ua Средний чек - на спортивную одежду 1500 грн. Также есть категория "Купальники" - здесь средний чек ниже - 900 грн.

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

Тренера, профессиональные спортсмены (ежедневное использование) Непрофессионалы (новички для мотивации, более опытные - для разнообразия гардероба) Молодые девушки - для привлечения дополнительного внимания, хотят выглядеть стильно и красиво, среднего возраста - главное - удобство, возможность комбинировать со своей одеждой, женщины старшего возраста - для того, чтобы подчеркнуть свою отличную форму в "таком" возрасте и показать, что могут быть примером и мотиватором для юных девушек; на подарки близким. Возраст от 16 до 60 лет Женщины, Мужчина крайне редко, на подарок или по просьбе женщин

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

Тот же бренд: <https://dforiginal.com/> <https://dfstore.com.ua/> <https://totalfit.com.ua/> Другие бренды: <https://www.nebbia.ua> <https://gofitness.com.ua> <https://www.dress-fit.com> Reebok, Nike, Adidas - косвенные конкуренты

5. Ваши основные, реальные преимущества над конкурентами.

На сайте представлены два наиболее крупных украинских бренда с наивысшим качеством изделий. Есть выбор для потребителя как по дизайну, так и по ценовой политике. Мы можем удовлетворить потребность и яркой модницы, и женщины с лишним весом, первый раз пришедшей в зал. По сравнению с мировыми брендами (nike, adidas) - отличаемся яркими дизайнами и доступными ценами, с другими украинскими производителями - использованием качественных европейских материалов, технологией исполнения (одежда наиболее качественная), очень широкий ассортимент, стильные дизайны, следующие мировым веяниям.

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).

Целевая аудитория переходит на сайт (из социальных сетей, по рекламе Google, таргетированной рекламе в FB и Instagram), оставляют заказ на сайте. После этого, наши менеджеры обязательно подтверждают заказ по телефону, консультируют по модели и выбранному размеру.

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).

Источник трафика Facebook Клики - 7207 Охват аудитории - 37879 Показы - 163 336 Средняя цена клика - 0.12 \$ CTR - 19,02 % Бюджет - 848,57 \$ Источник трафика Google Клики - 6172 Охват аудитории - 251 523 Средняя цена клика - 0.078 \$ CTR - 2,45 % Бюджет - 485 \$ Количество лидов на FB сейчас показывает 142 это ручной подсчет. Google показывает 25 заказов. Итого: 167 заявок Бюджет: 1333,57 \$ Стоимость заявки: 7,98 \$ Остальные источники. Organic - 32 заказа Referral - 18 заказов (none) - 13 заказов Social - 1 заказ Итого: 64 заказа.

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/0B4scXaqw8JuQd2VNMk9HUXFReUk?resourcekey=0-v6hEly82sbfEjn4oCQmS_Q&usp=sharing

11. Дополнительная информация.