

Бриф

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

Intelligent Academy <https://intelligent.academy> Павлюк Владимир 098 4115146
intelligent.o.v@gmail.com

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

1. Общий английский онлайн <https://intelligent.academy/eng-online> Средний чек услуги — 65\$/мес. LTV - 4,7 месяца; 2. Английский для IT компаний <https://intelligent.academy/eng-for-it> Средний чек услуги — 550\$/мес. LTV - 16 месяцев;

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

1. Первая аудитория - все желающие изучать английский язык системно. Наиболее активно и предсказуемо ведут себя люди в возрасте от 21 до 35 лет. Их цель - построить карьеру, неразрывно связанную со знанием английского языка. Поэтому много желающих среди айтишников и работающих в бизнесе, ориентированном на внешнеэкономическую деятельность. География - вся Украина, пол значения не имеет. Впрочем, крупные города предпочтительней. 2. Вторая аудитория: C-Level в средних и крупных IT компаниях. Это CEO, COO, Area Manager, HRD, L&D-менеджер, а также Founder, Co-founder и Owner. Именно эти люди решают вопросы о заключении контракта на корпоративное обучение английскому языку своих сотрудников. Большинство этих людей можно вычислить, используя связку <https://dou.ua> - <https://www.linkedin.com>. География - Украина. Пол значения не имеет.

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

По первому направлению: <https://www.englishdom.com> и ещё немало компаний... По второму направлению: <https://english4it.online/ua> <https://www.facebook.com/english4itcomua> <https://yappicorp.com.ua/courses> <https://www.facebook.com/yappicorp> <https://just-english-it.com> <https://www.facebook.com/just.eng.it>

5. Ваши основные, реальные преимущества над конкурентами.

Знание английского языка - это грамматика, лексика, фонетика, аудирование, говорение (в отдельных случаях и правописание). Если отсутствует хоть один пазл из указанных - уровень английского оставляет желать лучшего. На рынке есть продавцы видеокурсов, приложений (где можно подтянуть 2-3 навыка из указанных), "инновационных" технологий (типа 25-го кадра) и многое другое. Всё это, не про хороший уровень владения языком. Есть также курсы или репетиторы, которые методично и скрупулёзно, двигаются по хорошему учебнику от одной грамматической конструкции к другой. Это правильный подход, но очень медленный. У нас не только лучшие книги и хорошие педагоги (конкурсный отбор, в среднем, проходит 1 человек из

15 претендентов), у нас Blended learning! Система обучения, предполагающая, как групповые или индивидуальные уроки с преподавателем онлайн, так и дополнительное онлайн обучение, 24/7, с любого устройства, на нашей учебной платформе. Платформа позволяет: закреплять понимание грамматических правил и конструкций; расширять лексический запас; улучшать навыки с помощью 9 видов тренировок (лексика, грамматика, правописание и др); улучшать навык восприятия речи на слух с дополнительными видеоматериалами, структурированными по уровню знаний и тематическим категориям, в том числе, по IT тематике; регулярно проходить тесты, показывающие Ваш прогресс в обучении и то, где Вы “тормозите” :). Таким образом достигается не только одновременное и гармоничное освоение всех навыков, необходимых для хорошего английского, но и происходит это значительно быстрее, чем у подавляющего большинства конкурентов! Реальными конкурентами для нас являются 3-4 крупных компании, но у нас и здесь есть преимущества: у них поток и не до персонализации. У нас те же технологии и стандартизация бизнес-процессов, но больше внимания каждому! Поэтому ТОПы 2-х крупных IT компаний Украины, которые обучаются у нас, с каждым месяцем дают нам всё больше своих людей на обучение и говорят, что такого уровня и таких подходов они ещё не видели, хоть и попробовали многое :)

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

Геннадий всё знает

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

Уже предоставили

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

Первая целевая аудитория переходит на сайт по рекламе Google или из других каналов, оставляют заявку. После этого, мы набираем потенциального клиента и рассказываем о ценности и стоимости услуги. Вторая целевая аудитория, чаще всего, имеет несколько касаний с нашим сайтом и с нами, до момента принятия решения о покупке. Клиенты могут переходить на сайт по рекламе Google и оставить заявку или после inmail в Ln или по рекомендации, после этого могут запросить коммерческое предложение и долго вести переговоры...

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 первому направлению большая часть клиентов приходит по рекомендации или являются вторичными. Из adwords приходит 15-20 заявок в месяц, стоит 1 заявка 250 - 300 грн. Можем обрабатывать втрое больше, но желательно чтобы заявка стоила не более 250 грн. Готовы выделять рекламный бюджет, на первом этапе, 10 \$/день на это направление. По второму направлению из adwords приходит 2-4 заявки в месяц и стоит каждая 600 - 700 грн. Основная часть заявок приходит из воронки: DOU (подготовка контактной базы)-Ln (отправка письма)-отправка КП тем, кто заинтересовался - обсуждение - контракт. Эти заявки требуют только профессиональных действий, но не стоят денег. Начали поступать заявки по рекомендациям. Хотели бы получать как можно больше заявок по этому направлению. Понимаем, что Фб не совсем тот канал, который сможет генерировать большое количество заявок от C-Level IT компаний, скажем 10 заявок в месяц было бы отличным результатом. Готовы выделить необходимый бюджет, но стоимость заявок не должна быть выше чем в Adwords.

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/19WnZHv7f_x7C6RIT5xrLdJtDGixTJyxj?usp=sharing

11. Дополнительная информация.

Не используйте слова и фразы: "бесплатно", "самоучитель английского" и подобные. Работаем все дни недели, до 20-00.