

Бриф

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

Александр Пушанко, 0637822977, wizeclub.education alex@wizeclub.education

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

курсы смм - <https://wizeclub.education/> курс таргет - <https://wizeclub.education/target/> Рекламу ведем на сайт без цены, откуда собираем лиды для отдела продаж.

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

ЦА на курс по смм в 90% девочки 22-35 лет, +- 5 лет. На курс по таргету добавляется мужская аудитория. 1. Хотят освоить новую профессию и начать зарабатывать в ближайшее время 2. Хотят работать удаленно 3. Хотят продвигать существующие проекты. где они работают и давать больше пользы работодателю (редко) 4. Продвигать свой бизнес 5. Для саморазвития - маркетологи или в смежных специальностях 6. Просто по приколу отвлечься чем-то новеньким Гео - большие города, отсекаем тех. кто находится в селах и скорее всего нет денег на курсы и свое развитие.

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

atom targetorium kukuruza Формат в целом нашей школы - Skillbox, Нетология

5. Ваши основные, реальные преимущества над конкурентами.

1. Офигенная поддержка кураторов. много времени тратим и все студенты это отмечают. 2. Много полезной инфы во время обучения даем для студентов дополнительно По нашей цене нет конкурентов кто дает такую поддержку. будет своя удобная LMS для обучения, очень удобная но это не для рекламы

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

ок

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

Нужно с вами решить, найти ли отдельный БМ? Есть идеи чтобы легче работать параллельно 1. Сделать отдельный БМ 2. Отдельный пиксель 3. страницы в фб для открута Для фб у нас общее будет только сайт на который льем, но может не тк сильно повышать cpm

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

1. сайт 2. узнать цену 3. отедл продаж Дополнительно ютуб развиваем и хороший и полезный инстаграм для прогрева иногда

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).

Нужно чтобы цена заявки была в диапазоне 6-8\$, от этого масштабировать уже. Бюджет на 1 курс около 100\$ для старта и дальше смотреть на показатели стоимости лида. В идеале выйти на 200\$ на курс в рамках цены лида

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

Лого есть на сайте в svg хедере <https://wizeclub.education/>

11. Дополнительная информация.

Ютм метки обязательно, обсудим с вами ближе к запуску. На выходных отдел продаж работает. Из особенностей. у нас ночью дороже заявки с 24 до 7 утра всегда x2-x3, что можно сделать?