

Бриф

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

Рудь Дмитро, 097-902-35-15 zahravavillage@gmail.com

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

Будинки в котеджному містечку в передмісті Києва. Вартість будинку (без ремонту) від 310 тис. дол.

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

Наш аудиторія - це сімейна пара у віці 35-50 років. Сім'ї, які вже придбали наші будинки: 1. Сім'я у віці 35-40 років, двоє дітей, хлопчик молодших класів активно відвідує різноманітні розвиваючі гуртки, дівчинка школярка. У родини один автомобіль і водій з автомобілем. Робота Чоловік фінансовий директор на металургійному підприємстві з офісом в Києві. Дружина домогосподарка. Місце проживання до купівлі будинку - переїхали в Бучу після 2014 року, жили в орендованому будинку в Бучі. Інтереси та захоплення - чоловік займається саморозвитком, відвідує різноманітні конференції та тренінги, багато подорожують. 2. Сім'я у віці 40-50 років, двоє дітей, старший син навчається в університеті і живе окремо від батьків, молодший школяр початкових класів. У родині два автомобілі. Робота Чоловік володіє невеликим підприємством у вугільній промисловості. Дружина глава правління банку Місце проживання до купівлі - після 2014 року переїхали з Донецька в Київ у власну квартиру в центрі Києва. 3. Сім'я у віці 35-45 років, одна дитина школяр молодших класів, дружина вагітна другою дитиною. У родині два автомобілі. Робота Спільно володіють меблевим бізнесом з потужностями в Білорусії, мережа магазинів з продажу ортопедичних матраців в Києві. Місце проживання до купівлі - Київ у власній квартирі. 4. Сім'я у віці 35-45 років, одна дитина школяр середніх класів, дружина вагітна другою дитиною. У родині два автомобілі. Робота Чоловік ТОП менеджер в групі компаній МТІ (Інтертоп) Місце проживання до купівлі - Київ у власній квартирі. Інтереси та захоплення - чоловік займається саморозвитком, відвідує різноманітні конференції та тренінги, цікавиться криптовалюта. Багато подорожують. 5. Сім'я у віці 35-45 років, дві дитини, школярі середніх класів. У родині два автомобілі. Робота Чоловік ТОП менеджер у великому торгово-промисловому холдингу України Дружина володіє інтернет-магазином одягу Місце проживання до купівлі - Київ у власній квартирі. Вибирали між квартирою в центрі Києва і будинком в Бучі, вибрали будинок. Інтереси та захоплення - чоловік займається саморозвитком, відвідує різноманітні конференції та тренінги. Часто запрошують друзів на пікнік до себе додому. 6. Сім'я у віці 40-45 років, двоє дітей, дівчинка студентка проживає з батьками, хлопчик у віці 3-4 роки. У родині два автомобілі. Робота Чоловік власник компанії по реалізації енергоносіїв з офісом в Києві. Дружина домогосподарка займається вихованням молодшого сина. Місце проживання до купівлі - Київ в орендованій квартирі. Інтереси та захоплення - беруть активну участь в благодійних ініціативах. Люблять проводити час з друзями вдома.

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

<https://www.svitlo-development.com> <https://belgravia.com.ua> <http://www.villatoscana.com.ua>

5. Ваши основные, реальные преимущества над конкурентами.

Локація - лісова частина міста Буча. Концепція - невелике котеджне містечко, всього 24 будинки. Комунікації - централізована каналізація (в Бучі це перевага так як в лісові частині 90% будинків продаються із септиками які необхідно постійно обслуговувати)

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).

1. Заявка від клієнта 2. Надання клієнту короткої інформації по телефону і запрошення на перегляд будинку. 3. Перегляд будинку. 4. Повторний перегляд будинку. 5. Ознайомлення клієнта з правовстановлюючими документами та договором. 6. Попередній договір або договір завдатку 7. Підписання договору купівлі продажу

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).

20

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/15xOCPHsGgwuostadqM8iz4g_v-DivzbM?usp=sharing

11. Дополнительная информация.

-