

Бриф

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

Elegance Wear, <https://elegance-wear.com/>, Шашков Анатолий, +380999567266, elegance.lingerie.ua@gmail.com

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

Основной сайт продукции: <https://elegance-wear.com/>. Инстаграм: https://www.instagram.com/elegance_lingerie/. Приоритетные товары для рекламы выберем уже во время работы. Но вы можете посмотреть вкладку популярное на сайте, там примерно те товары, которые нам интересно продавать. Средний чек наших клиентов: 3000 грн.

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

Основная ЦА нашего бренда: Женщины 24 - 45 с уровнем дохода выше среднего. Основные интересы: мода, люкс одежда, люкс бренды, отдых, путешествия. Так-же к ЦА относятся блогеры (в основном сами покупают мелкие средние блогеры). География до войны: Украина - 85%, страны бывш. СНГ - 10%, Европа/Америка - 5%. Сейчас стоит задача выйти на Европейский, Арабский и Американский рынок. За апрель 2022 года у нас 22% заявок из заграницы. Стремимся увеличить общее количество продаж путем выхода на клиентов за границей в течении следующих 3-х месяцев.

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

<https://instagram.com/swimbydi?igshid=YmMyMTA2M2Y=>
https://instagram.com/zhilyova_lingerie?igshid=YmMyMTA2M2Y=
<https://instagram.com/blcktribe?igshid=YmMyMTA2M2Y=>
https://instagram.com/flirt_and_tan?igshid=YmMyMTA2M2Y=

5. Ваши основные, реальные преимущества над конкурентами.

1 - Индивидуальный подход к клиенту: мы продаем изделия не по размерам, а просим у клиента его мерки и подбираем размер сами. Так как в купальниках и белье очень обширная размерная сетка и девушки очень часто боятся покупать такую продукцию на сайтах и в инсте. Мы делаем все, что бы наше изделие сразу идеально село на покупателя и был минимизирован процент возвратов и обменов, которые в целом запрещены по закону. 2 - Больше 70% изделий шьется из переработанной ткани, но этот факт мы еще не начали заявлять перед аудиторией. Планируем использовать этот ход в PR кампании. Не уверен, что это нужно сюда писать, но все изделия имеют безупречное качество ткани и пошив, который явно превосходит всех ближайших конкурентов.

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

Добавил

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

Добавил

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

ЦА видит продукт на инфлюенсере или в рекламе, переходит на страницу в Instagram, пишут в директ или оформляют заказ на сайте (чаще всего в Instagram). После этого, наш менеджер обрабатывает заявки и совершает отправки почтой.

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).**

Апрель - 191 заявка. Рекламные расходы еще не посчитаны. Мы желаем выйти на показатель 100 заявок с заграницы с бюджетом до 5-7 долл. за заявку. На тестовый бюджет можем выделить сколько будет нужно для получения результатов и определения оптимальных настроек)

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

Логотипы тут: <https://dropmefiles.com.ua/ru/BWXD9V> Лукбука сейчас нету, он в процессе создания PR специалистом Фото и видео для рекламы загрузим завтра и пришлем вам. Очень много контента, нужно отобрать то, что нам больше всего нравится. Так-же можем продвигать контент, который уже существует на странице в инсте: https://www.instagram.com/elegance_lingerie_/.

11. Дополнительная информация.

Владелец бренда не любит делать большие скидки на товар, так-же не делаем скидки на первую покупку и тд. Во время каждой распродажи у нас ажиотаж. Менеджеры не работают на

отправку в ВС, но отвечаем на сообщения клиентов ежедневно с 10:00 до 22:00.