

Бриф

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

Moya.Skin <https://moya-skin.com.ua/> Гординський Павло 0671537847 hordynskypavlo@gmail.com

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

Послуга "таргетована реклама" (в Інстаграм) Середній чек товару 2500 грн. Сайт <https://moya-skin.com.ua/> Інстаграм <https://www.instagram.com/moya.skin/> Телеграм https://t.me/moya_skin

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

Жінки віком 20-55 років, інтереси: спорт, здорове харчування, догляд за собою, одяг, косметологічні процедури Основні сегменти: вирішення косметологічних запитів по шкірі (лікування акне, розацея, дерматитів та інше), боротьба з віковими змінами, освітлення пігментації, постакне, естетичні задачі - зволоження, сяйво шкіри, рівний відтінок та ін. Запити по волоссю - рідше трихологія (випадіння, себорея), частіше косметичний догляд - огчищення та догляд за волоссям по довжині (відновлення, зволоження та ін) Це жінки які або мають косметолога, або не відвідують косметологів, бо користуються повноцінним доглядом, рідше - жінки, які раніше не користувались повноцінним доглядом і вирішили почати. Україна - Київ та область, Львів та область, Одеса та область, Дніпро та область, Харків, Запоріжжя, Івано-франківськ та область, Тернопіль та область, Вінниця та область, Рівне та область, Хмельницький та область, Чернівці та область, Житомир та область, Полтава та область, Черкаси та область

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

В нас на даному етапі розвитку значно нижчий рівень, але конкуренти, яким ми б хотіли бути рівнею <https://aslaboratory.com.ua> <https://lullaby.ua/> <https://fabo.ua/> <https://freshbeauty.com.ua/>

5. Ваши основные, реальные преимущества над конкурентами.

8-річний досвід професійних консультацій багато кейсів до та після високий рівень консультацій глибоке знання продукції, їх дію періодичні акційні пропозиції, які мало хто з конкурентів робить

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

Надали доступ

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

ГотовоЦільова ау

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

В нас активна Інстаграм сторінка, і як мінімум 90% заявок йде через сторіс та рілз, та реклами блогерів саме з Інстаграму (наїефективніше це регулярні сторіс та рілз, починаючи з розважального контенту, та експертного, огляди на засоби та розповідь про переваги того чи іншого продукту). Люди з Інстаграму пишуть нам у Дірект, ми консультиємо їх, оформляємо замовлення або в Діректі, або направляємо їх для оформлення замовлення на наш сайт.

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).**

- 300 - середній чек заявки 2500 грн - 600 заявок, середній чек 2500 грн, або менше заявок з більшим середнім чеком, але потенційно фінансово хочемо вирости x2 протягом року - на даниому етапі з теперішнім доходом загальний рекламний бюджет 1500 доларів на місяць (включно з вашими послугами). Цей бюджет з нинішньою кількістю заявок максимальний, який ми можемо собі дозволити. Тому тестовий рекламний бюджет потрібно визначити разом, виходячи з вашого досвіду та цифр які ми вказали. В процесі росту заявок ми пропорційно будемо збільшувати бюджет, продажі виростуть на 10% збільшуємо РБ на 10%, і т.д

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

посилання на лого у векторі

https://drive.google.com/file/d/1_t4few7ofNJ2JLDUqVG5FGZVAJeRfqDm/view?usp=drivesdk інша інформація та контент який може бути потрібний (фото, відео, тексти), ми поки його нікуди не заливали, але в окремому чаті будемо вам вивантажувати та скидати актуальні матеріали

11. Дополнительная информация.

Стосовно креативів, які ми будемо рекламувати. Судячи з конкурентів, та з активністю яку проявляють наші підписники, найкраще рекламувати саме відео / рілси з експертним контентом, відео постачань товару, відео -огляди на певні топові засоби (актуальність тих чи

інших засобів змінюється з сезоном, з "хайпом" на певні засоби, яку задають експерти у тік-тоці в тому числі, з новинками, які виходять на ринок та ін). В плані креативів ми хочемо робити акцент на концепцію, в якій майбутній клієнт знаходить вирішення свого запиту, задачі, і буде бачити свій поведінковий фактор при виборі догляду, або те, що буде полегшувати вибір того чи іншого засобу. В разі якщо з таким підходом креативи даватимуть низький відклик, можемо перейти до креативів з "плюшками" для клієнта - знижки, подарунки та ін. Не хотілось би робити акцент саме на цьому, тому як реальна маржа невелика. І ми не можемо собі дозволити робити супер сейли, знижки 50% та пропозиції по типу $1+1=3$, та інші "халявні" пропозиції.