

Бриф

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

Vdomus real estate agency Dubai. <https://www.vdomus.ae/> Саган Роман, +380637342137 (TG) romatheawesome@gmail.com

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

Рекламуватимемо нерухомість під інвестиції. Наприклад <https://drive.google.com/file/d/1FRn2FPMOQPmh19-iFBEEOEWXaT9TN0nd>. Або <https://www.vdomus.ae/palm-jumeirah>. Середній чек — від 100.000\$ до 10.000.000\$

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

Географія: 1. Дубай 2. Європа 3. Країни пострадянського простору, особливо азійські — Казахстан, Узбекистан, Киргизстан... Мови: 1. Українська/Російська 2. Англійська Аватар клієнта: Підприємець, 30-45 років, заробив гроші і хоче їх безпечно інвестувати з нормальною дохідністю. Основна біль — варіанти інвестицій або дуже ризикові, або приносять грошей не більше за інфляцію.

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

<https://bfy.tw/TnKU> <https://spidubai.com/> <https://www.axcapital.ae/> <https://thecapitaldubai.com/>

5. Ваши основные, реальные преимущества над конкурентами.

Бутікове агенство, проводимо клієнта за ручку від огляду об'єкту до його перепродажу та отримання грошей.

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).

Канал трафіку (гугл едс, таргет) →→→ Квіз →→→ Відділ продажу (дзвінок) →→→ Відділ продажу (зустріч) →→→ Продаж

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).**

427 лідів за січень. від 20-30\$ cpl питання ще в якості заявок — трекаємо SQL, повинен бути не менше 50%, це основне для чого мені потрібен підрядник. вартість SQL ліду не повинна перевищувати 40\$ при збереженні рентабельності бюджет не обмежений, наразі до 15.000\$ на місяць

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/1IJuBwwjIDHeoOVeyf_rPo3GoX9I0aiL-?usp=sharing

11. Дополнительная информация.

Проговоримо на зустрічі)