

## Бриф

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

Gran montaña

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

Коттеджи, цены от 136 до 230 тыс дол

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

ЦА Это 3 группы людей - Предприниматели / бизнесмены - Руководители / топ менеджмент - Ремесленники (юристы, финансисты, консультанты, футболисты, ведущие, консультанты, знаменитости, блогеры, программисты и т.д.) отдельная группа людей в этом проекте это сотрудники IT сектора, но мы не формируем коммуникацию конкретно для этой группы, но можно тестировать. Что объединяет людей в одну группу? Наличие семьи, детей. Желание улучшить качество жизни семьи. Что важно потребителю? Качество совместного времени с семьей. Они верят, что жизнь в загородном доме улучшит качество каждого часа времени с семьей.

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

Pallo Alto - они наш основной конкурент, они находятся прямо рядом с нами и привлекают аналогичную аудиторию <https://beliy-shokolad.com.ua/ua/pallo-alto/#leaving-modal> Mulberry Homes <https://mulberry.ua/> Zenhouz <https://zenhouz.com.ua/>

### 5. Ваши основные, реальные преимущества над конкурентами.

Энергоэффективные дома (подтверждается тепло энерго паспортом, при сдаче проводим тестирование) Современная архитектура и общий дизайн поселка. Дома одноэтажные Централизованная фильтрованное водоснабжение, вода с крана питьевая Наслаждайтесь жизнью в квартале сразу после покупки. Стройка вас не побеспокоит. Дома под застройку строим быстро, и на момент готовности дома (это от 4х до 6х месяцев) уже вся территория будет благоустроена.

### 6. Если у Вас есть сайт и стоит Google Analytics, предоставьте доступ на почту [analytics@smmstudio.com](mailto: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).**

Лид ген: через разные каналы - контекстная реклама - реклама в соц сетях - рекомендации брокеров дальше контакт с менеджером, квалификация клиента и "затягивание" его на просмотр. Дальше идет просмотр, демонстрация и отработка возражений. После просмотра вторичные контакты, вторичные просмотры с семьей и т.д.

**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).

Задача настроить ремаркетинг, на аудиторию которую получаем с рекламы на лун и с контекстной рекламы. В последствии будем делать рекламу как и делали с Золоче Прованс Но вполне вероятно уже сейчас имеет смысл пробовать настраивать рекламу на нашу аудиторию.

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

тут брендбук

<https://drive.google.com/file/d/1Ry9k02TbUGtlWOtuwN1en1fgUfudTfj0/view?usp=sharing> тут визуализации

<https://drive.google.com/drive/folders/1AlzSbR1Ddl-OtlE0hlRQhWeXRhOXVN2b?usp=sharing> Видео никаких мы еще не делали, так же как и фото поскольку проект находится еще на стадии строительства.

**11. Дополнительная информация.**

Когда будете делать UTM-метки, в source (источник) ставьте — "smmstudio" основной наш посыл Gran Montaña - сімейні котеджі вот тут разрабатывал бренд фрейм самого проекта [https://docs.google.com/spreadsheets/d/1C\\_kC8HmqlsBjjgj7JvHqNSle5GDwVaDiMPYUs\\_10GuE/edit?usp=sharing](https://docs.google.com/spreadsheets/d/1C_kC8HmqlsBjjgj7JvHqNSle5GDwVaDiMPYUs_10GuE/edit?usp=sharing) там много всякого, посмотрите и разбивка по преимуществам