

Бриф

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

Катерина Нетеса, Школа Туризму KN Travel Hub +380966393450 telegram
katenetesa@gmail.com <https://kntravelhub2.sendpulse.academy/>

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

<https://kntravelhub2.sendpulse.academy/> Школа туризму Онлайн курс для самостійних подорожей Два тарифа : 599 та 999 грн (за необхідності тарифи можемо змінювати) *Також є тариф професія турагент з гарантією працевлаштування. Ціна 19 999 грн .

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

В основному жінки, вік від 25 до 55 років. Географія Україна та Європа Люди, які мріють про подорожі. Які не подорожували, або подорожували, але мало. Не знають як купувати квитки, бронювати готелі. У яких подорожі викликають інтерес, але в тей же час багато страхів. І це їх може зупиняти. Люди, які подорожують. Але хочуть вдосконалити свої знання. Дізнатись більше лайфхаків та фішок, щоб відчувати себе впевнено в дорозі "Професія Турагент - люди, що хочуть добре заробляти, багато подорожувати, працювати в будь-якій точці світу

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

https://www.instagram.com/travelmama_nadya?igsh=amxiMDJieGtzMzhy

5. Ваши основные, реальные преимущества над конкурентами.

Всі рекомендації перевірені на власному досвіді, Досвід проживання за кордоном, відвідала більше 20 країн самостійно, працюю в сфері туризму, проживаю за кордоном в Туреччині Є додаток для проходження курсів Для проф турагент - гарантія співпраці з моїм туристичним агентством. Обмежена кількість людей

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

ні, немає на сайт. Він не світиться в пошуку Це лише платформа для навчання

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

Доступи надала, якщо ще щось потрібно, то пишіть

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

Тут ми з вами обговорювали, що спробуємо різними шляхами. 1) безпосередньо продажі через сайт. Тобто реклама переводить на сайт і сайт має закривати продажі 2) робимо рекламу на інстаграм і даємо клич, що за підписку ми даруємо гайд "10 способів як жити в готелях безкоштовно" (треба написати кодове слово в приватні повідомлення) і вони залишаються підписані на сторінку, де ми будемо їх прогрівати. А також хто напише кодове слово, то з ними буде продовжуватись спілкування через телеграм бота

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).**

зараз рекламу не робила, продажі були за ініціативою самих клієнтів. В продаж виходимо перший раз треба зоб продажі відбивали рекламу і інші витрати і робили $x2=x4$ від 10 продажів в день

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

тут давайте обговоримо, що ми будемо використовувати для роботи кидаю посилання, але зараз тут пусто. Можу зняти фото та відео по сценарію.

https://drive.google.com/drive/folders/1u49avFuUwvMhw9ruWzJKMWaI_xSRVPVs

11. Дополнительная информация.