

## Бриф

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

UA-Teens powered by TUMO, сайт у розробці, це трансформація проекту TUMO Kyiv (tumo.com.ua) в онлайн версію Кузьмичова Надія, 0502826894, n.kuzmychova@tumo.com.ua

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

Онлайн навчання у UA-Teens powered by TUMO, 40 євро місяць навчання

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

Навчаються у нас тінейджерри у віці 12 - 18 років, але ЦА за фактом оплати - їх батьки.  
Географія - Україна, окрім тимчасово окупованих територій, країни з максимальною вимушеної міграцією українців - Польща, Чехія, Німеччина, Франція.

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

Шаг Инвентор Старт ап Академі GoITeens

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

1. міжнародний проєкт з ідентичною програмою в усіх центрах по світу - у нас буде абсолютно ідентична програма з тою, яка була в офлайн, але без крутої техніки і ліцензійного софта, тому бренд і інший 2. комплексність - тінейджерри навчаються за трьома напрямками одночасно і їх вони обирають самі 3. максимальна практикоорієнтованість - результатом є роботи студента, а не сертифікати про проходження курсів 4. клубний формат - будучи студентом UA-Teens, все що ми робимо додатково (тренінги, дискусійні клуби тощо) безкоштовно для наших студентів 5. Індивідуальний план навчання у кожного студента 6. можливість почати навчання в будь-який день (не треба чекати 1 вересня, 1 числа місяця, набру групи)

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

доступ надавався до TUMO Kyiv, сайт буде продовжувати існувати, нового сайту ще немає.

### 7. Предоставьте доступ к Facebook Business Manager (куда интегрирована

**бізнес-сторінка і рекламний аккаунт, карта). Доступ на рівні адміністратора. ID компанії-партнера SMMSTUDIO для надання доступу — 1389865884503337**

доступ надавався до TUMO Kyiv, сторінка буде продовжувати існувати, нового сайту ще немає. Чи можливий варіант реклами зі сторінки TUMO Kyiv, але на лід-форму на сайті нового бренду? Бо з нерозкритої сторінки ймовірно показники будуть ще гірші, ніж з тої сторінки, яка на паузі була.

## **8. Опишіть вашу маркетингову воронку (як відбувається знайомство з компанією і покупка).**

Реклама Заповнення форми на сайті Дзвінок менеджера з продажу Запис на презентацію/тестдрайв в онлайн форматі Прихід на презентацію/тест-драйв Повторний дзвінок менеджера з продажу за результатом візиту/не візиту Підписання договору Рахунок Оплата Старт навчання

## **9. Финансовые вопросы запуска:**

- скільки заявок (заявок) в місяць отримуєте зараз по всіх каналах;**
- вартість заявки зараз;**
- скільки заявок Ви хотіли б отримувати в місяць;**
- по якій ціні Ви хотіли б отримувати заявки;**
- рекламний бюджет на день (не менше \$10 на одну кампанію).**

Зараз немає реклами. Необхідно до 3 квітня мати 252 підписані угоди на навчання. Якщо це з конверсією 5%, то близько 5000 заявок. Щодо вартості і бюджету потрібна ваша допомога у визначенні, виходячи з нинішніх реалій, вартості нашого продукту і цілей.

## **10. Вставте посилання на хмару, де завантажено ваш логотип/брендбук/фотографії/відео для запуску проекту (то, що по Вашому мнению нам может понадобиться).**

для нового проекту ще в розробці, має бути до 20 лютого. На TUMO надавали

## **11. Дополнительная информация.**

Менеджери з продажу не працюють суботу/неділю. Є багато слів, які ми НЕ використовуємо. Ось перелік основних: школа, діти, учні, курси, вчителі, уроки, акції, класи, групи Використовуємо: студенти, тінейджери, Центр, простір, напрямки, сесії, програми, воркшоплідери, коучі У нас достатньо складна система, тому ймовірно про неї варто буде окремо розповісти :)