

Бриф

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

ЖК Діброва Парк Олександр 093 511 9752 parkdibrova@gmail.com

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

Квартири в новобудові на етапі будівництва. Зараз активно будуємо будинок №9. Квартири від 1,69 млн грн. Рекомендую підписатись на телеграм-канал, щоб відслідковувати всі деталі по ЖК і бути в контексті: https://t.me/dibrovarpark_official Основний сайт: <https://dibrovarpark.com.ua/> На сайті в нас є два види конверсій в ліди: 1. Теплі ліди: дзвінок, замовлення дзвінку 2. Холодні ліди: емейл-підписка на сайті, щоб дізнатись ціни: <https://dibrovarpark.com.ua/ua/about/presentation/>

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

Географія: Київ і КО. Демографія: Чоловіки / Жінки. Вік 25-50 років. Платоспроможні. Квартиру придбати може не кожен.

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

ЖК Сирецькі Сади ЖК Варшавський 3, який продається через eОселю

5. Ваши основные, реальные преимущества над конкурентами.

ЖК знаходиться поруч з Сирецьким Гаєм: https://t.me/dibrovarpark_official/837 Вхідна група в будинках функціональна та естетична: https://t.me/dibrovarpark_official/744 Активно будуємо: https://t.me/dibrovarpark_official/755 Характеристики квартир: https://t.me/dibrovarpark_official/770 Вдале розташування: https://t.me/dibrovarpark_official/862

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

Надав 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

Надано ще раніше для аудиту.

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

Однієї чіткої воронки немає. Сайт > Дзвінок > Візит в офіс продажу > Угода Підписався на Соцмережі > Споживає контент > Дзвінок > Візит в офіс продажу > Угода Візит в офіс продажу > Підписався на соцмережі > Дзвінок > Візит в офіс продажу > Угода Сайт > Дізнався ціни на сайті > Дзвінок > Угода Сайт > Дізнався ціни на сайті > Отримав емейл-розсилку з квартирами > Дзвінок > Візит > Угода

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).**

Рекламний бюджет на таргет: до 1000 доларів Трафік, який ведемо на сайт, дзвінків майже не дає. Дає тільки холодні ліди (люди залишають свою пошту і отримують на пошту лист з цінами або підписують на телеграм-бота, в якому також дізнаються ціни). Таких холодних лідів багато.

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/1JfLuqwa4_tsEPloUCUFcGBFNF3BfiuOR?usp=sharing

11. Дополнительная информация.