

БРИФ на разработку рекламной компании

Отдел маркетинга

**+375-29-516-30-81**

**inna.marketer@gmail.com**

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  |  | **БЛОК 1** | | **ИНФОРМАЦИЯ О КОМПАНИИ** | |  | |  |
|  |  |  | | **Вопрос** | | **Пример** | |  |
|  |  |  | |  |
|  |  | **1** | | Наименование Вашей компании | | Например, ArtКопирайт, творческая мастерская ArtКопирайт, artcopy.by | |  |
|  |  | **Ответ:** | | | | | |  |
|  |  | **2** | Товары/услуги, предлагаемые компанией | | | Услуги копирайтинга, написание текстов, корректура, редактура. | |  |
|  |  | **Ответ:** | | | | | |  |
|  |  | **3** | Целевая аудитория | | | Например, крупный, средний, малый бизнес/ женщины/ мужчины/студенты и т. д. | |  |
|  |  | **Ответ:** | | | | | |  |
|  |  | **4** | Ссылки на сайты конкурентов | | | | |  |
|  |  | **Ответ:** | | | | | |  |
|  |  | **5** | Преимущества деятельности, УТП, отличия от конкурентов | | | Например, при заключении договора на написание 5 и более текстов предоставляем скидку 15% | |  |
|  |  | **Ответ:** | | | | | |  |
|  |  | **6** | Вы ранее занимались рекламой и продвижением? Какой был результат и в чем он измерялся? | | | Использовали только Директ и SEO у фрилансеров. Расходы в месяц 1000 бел. руб./ 30 тыс рос. руб на все. Средняя конверсия в звонок 0.5 % | |  |
|  |  | **Ответ:** | | | | | |  |
|  |  | **7** | Цели и задачи проекта, цели рекламной компании | | | Получать 30 заявок в месяц, увеличить поисковый запрос по Яндексу на 25%, получить 300, увеличить посещаемость сайта в 2 раза и т.д. | |  |
|  |  | **Ответ:** | | | | | |  |
|  |  |  |  | | |  | |  |
| **БЛОК 2** | | **ЦЕНЫ И ПОКАЗАТЕЛИ** | | |  | |
|  |  | 1. Уровень цен на товар, услуги, в том числе относительно конкурентов. 2. Средняя величина заказа ваших товаров / услуг? 3. Сколько (в рублях) вы готовы потратить на одну продажу из интернета. 4. Сколько заказов делает ваш средний клиент за квартал? | | |  | |
|  | |  | 1. Какая текущая конверсия вашего сайта? Если затрудняетесь с ответом, укажите общее количество продаж в месяц со всех источников. 2. Сколько заявок / звонков в день вы сейчас получаете? На сколько возможно увеличение количества заявок, чтобы не создать избыточную нагрузку? Каким образом вы получаете заявки? | | | Пример: 1% - 10 заявок с сайта на 1000 посетителей  Готовы получать в два раза больше  Получаем по электронной почте и с помощью форм на сайте.  *.* | |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **БЛОК 3** | **БЮДЖЕТ** |  |
|  | Какой суммарный рекламный бюджет в месяц вы закладываете на рекламные компании в интернете? |  |
|  | Контактные данные руководителя |  |

**НАШИ ДАЛЬНЕЙШИЕ ДЕЙСТВИЯ:**

1. Обсуждение этапов работы
2. Согласование сроков/оплаты
3. Исполнение
4. Анализ/отчетность