БРИФ

Уделите время и внимание на заполнение брифа. Это поможет Вам четко сформулировать задачи, а мне предложить оптимальное решение. Постарайтесь ответить на представленные вопросы детально и однозначно. Подробно заполненный бриф – первый и очень важный шаг успешного проекта.

|  |  |
| --- | --- |
| О компании | |
| Название компании |  |
| Сайт компании |  |
| Контакты:  Имя  Email  Телефон  Skype |  |
| Цель проекта | |
| Укажите конечную цель проекта  Каких результатов нам нужно добиться?  Увеличения продаж, конверсии, заявок или может быть сайту нужна полная реставрация? Пишите свое видение своими словами, дословные формулировки нам помогут! |  |
| Важные ссылки  Укажите официальный сайт компании, аккаунты в соцсетях и блогосфере. Это поможет нам взглянуть на Ваш бизнес с точки зрения рядового клиента. |  |
| Общая информация о компании  Укажите регионы продаж. Год основания.  Положение компании на рынке.  Укажите дополнительные детали, которые считаете важными. |  |
| Услуги и продукты  Укажите основную информацию о предоставляемых продуктах и услугах: категории, цены и приоритеты. |  |
| Достижения компании  Укажите ссылку или прикрепите файл со списком достижений, наград и отзывов, которые получила Ваша компания. |  |
| Реклама и продвижение | |
| Отрасль компании  Кратко опишите текущую ситуацию в отрасли и перспективы дальнейшего развития.  Укажите другие детали, которые считаете важными. |  |
| Целевая аудитория  Какой Ваш клиент? Лучше любого маркетолога знаете только Вы сами!  Составьте его краткий портрет, с учетом важных особенностей (пол, возраст, хобби, место работы, особенности психологии и т.д.)  Кто является ЛПР (лицом принимающим решение) |  |
| Конкуренты компании  Укажите основных конкурентов, с необходимыми ссылками. При необходимости опишите важные особенности, которые нужно знать специалистам. |  |
| Преимущества и уникальность компании  Кратко укажите главные аспекты компании, которые выгодно её отличают от конкурентов. |  |
| Недостатки компании, в сравнении с конкурентами  Идеального не бывает, поэтому хорошо проанализируйте положение дел и честно укажите слабые места Вашей компании. |  |
| Заявки с сайта  Укажите общее количество заявок в месяц. |  |
| Процесс покупки  Опишите как посетитель принимает решение о покупке, сколько времени на это уходит.  Опишите путь посетителя сайта с момента, когда он попал на сайт до заказа/оплаты услуги/товара. |  |
| Количество продаж в месяц  Укажите количество продаж в месяц.  Добавьте дополнительную информацию, которую считаете необходимой. |  |
| Средний чек |  |
| Средняя маржа |  |
| Бюджет на реализацию  Сколько Вы готовы вкладывать в рекламу и продвижение? |  |
| Маркетинговые исследования  Предоставьте результат любых маркетинговых исследований сайта, которые Вы когда-либо проводили. |  |
| Рекламные каналы | |
| Вы наверняка уже размещали рекламу. Какой тип рекламы это был?  Из представленных ниже вариантов выберете те, которые Вами использовались. В графе напротив укажите результат кампании. Если использованного Вами варианта в списке нет, опишите его в свободном поле. | |
| **Рекламный канал** | Полученный результат |
| SEO |  |
| Контекстная реклама |  |
| Социальные сети (SMM) |  |
| Таргетированная реклама |  |
| Другие |  |
| Аналитика | |
| Предоставьте доступ к существующим аналитическим системам и рекламным кампаниям.  Если сайт уже связан с системами веб-аналитики это поможет нашим специалистам рассчитать бюджет на продвижение сайта. Отметьте знаком «+» сервисы, доступ к которым вы предоставили. | |
| Google Analytics  [univerofpro@gmail.com](mailto:univerofpro@gmail.com) |  |
| Яндекс.Метрика  [univerp@yandex.ru](mailto:univerp@yandex.ru) |  |
| **Яндекс.Директ** | Логин:  Пароль: |
| **Google AdWords** | Логин:  Пароль: |
| **Система отслеживания звонков** | Логин:  Пароль: |
| **Опыт работы с системами CRM**  Если такой опыт есть, опишите систему, с которой работали, какие плюсы и минусы |  |
| **Опыт продвижения**  Какие агентства работали с сайтом до нас?  Почему решили прервать сотрудничество? |  |
| **Дополнительная информация**  Любые важные детали, которые не были затронуты, но которые, по Вашему мнению, могут пригодиться, опишите здесь. |  |

Если вы затрудняетесь с заполнением брифа, свяжитесь со мной.

Спасибо за заполненный бриф!

Отправьте бриф на почту univerp@yandex.ru

С уважением, Андрей Солозобов

Skype: Solozobov1710

Tel: +7(921)742-3502

e-mail: univerp@yandex.ru