# **БРИФ НА комплексное продвижение**

Уважаемый клиент! Просим Вас ответить на вопросы данного брифа.

Это поможет нам быстрее и эффективней разработать стратегию комплексного маркетинга.

# **01. ИНФОРМАЦИЯ О КОМПАНИИ**

|  |  |
| --- | --- |
| Дата: |  |
| Название компании: |  |
| Сайт компании: |  |
| Контактное лицо: |  |
| Должность: |  |
| Телефоны: |  |
| E-mail: |  |

# **02. РАСШИРЕННАЯ ИНФОРМАЦИЯ О КОМПАНИИ И УСЛУГАХ**

|  |
| --- |
| 2.1 Общие сведения о компании, сферы деятельности |
|  |
| 2.2 Опишите основные товары/услуги |
|  |
| 2.3 Какие потребности решают предоставляемые Вами товары/услуги у Заказчика/Покупателя? |
| Экономия времени; красота; комфорт; здоровье; самобытность и т.п. |
| 2.4 Ваше УТП (уникальное торговое предложение) для потенциальных клиентов? |
| Доставка по РФ; гарантия 2 года; бесплатный выезд замерщика и т.п. |
| 2.5 Стадия жизненного цикла Вашего бизнеса |
| Вход на рынок; стабильный рост; замедление роста; сужение рынка |
| 2.6 Доля занимаемого рынка |
|   |
| 2.7 Диапазон цен на товары/услуги компании |
| Ниже среднего; средние; выше среднего; дорогие |
| 2.8 Маркетинговые цели на ближайшие 1-2 года |
|  |

# **03. КОНКУРЕНТЫ**

|  |
| --- |
| 3.1 Прямые конкуренты |

*Необходимо указать Ваших прямых конкурентов и адреса их сайтов.*

*По возможности охарактеризуйте их сильные и слабые стороны.*

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| №  | Конкурент | Ссылка на сайт | Сильные стороны | Слабые стороны |
| 01 |  |  |  |  |
| 02 |  |  |  |  |
| 03 |  |  |  |  |

|  |
| --- |
| 3.2 Конкурент, представляющий наибольшую угрозу |
|  |

|  |
| --- |
| 3.3 Опишите основные преимущества Ваших товаров/услуг перед конкурентами (Позиционирование) |
|  |

# **04. ЦЕЛЕВАЯ АУДИТОРИЯ**

|  |
| --- |
| 4.1 Покупатель продукта/услуги*Кто принимает решение о покупке продукта/услуги? В2В или В2С?**Каков портрет клиента (пол, возраст, доход, образование, стиль жизни, интересы)?* |
|   |

|  |
| --- |
| 4.2 Потребности целевой аудитории*Какие задачи/проблемы клиентов решает Ваше предложение?* |
|   |

# **05. КОМПЛЕКСНОЕ ПРОДВИЖЕНИЕ**

|  |
| --- |
| 5.1 Информация по прошлому продвижению (если было)*Каких основных показателей удалось достичь в ходе Вашего прошлого продвижения? Чем именно не удовлетворила Вас работа прошлого исполнителя (если он был)?* |
|  |
| 5.2 Каких результатов Вы хотите добиться с помощью комплексного продвижения? (нужное выделить) |
| Вывод на рынок нового товара/услуги; Имиджевая реклама;Стимулирование продаж старого товара/услуги; Продвижение акции;Другое (вписать)  |
| 5.3 Что именно необходимо продвигать?*Кратко опишите компанию/продукт/услугу. Укажите ссылки на источники более полной информации* |
|  |
| 5.4 Какие направления продвижения наиболее приоритетны для Вас? |
| Продвижение в поисковых системах; продвижение в социальных сетях; видеомаркетинг; таргетинг; контекстная реклама; ремаркетинг; e-mail маркетинг; мобильная реклама |
| 5.5 Укажите основные показатели/KPI, по которым будете оценивать эффективность продвижения |
| Например, 300 покупок за всю кампанию или не менее 1500 переходов на сайт за месяц |
| 5.6 Регионы работы*В каких регионах Вы предоставляете свои продукты/услуги?* |
|  |
| 5.7 Укажите желаемые регионы продвижения |
|  |
| 5.8 Есть ли у Вас какие-то исходные материалы?*Например, рекламные ролики, статьи о компании, описание бренда/компании и т.д.* |
|  |

# **06. СРОКИ И ФИНАНСЫ**

|  |
| --- |
| 6.1 Укажите желаемые сроки подготовки стратегии комплексного продвижения |
|  |
| 6.2 Какова предполагаемая длительность продвижения? |
|   |
| 6.3 Укажите планируемый бюджет |
|  |
| 6.4 Какова максимально допустимая стоимость 1 лида на Ваш взгляд? |
|  |

# **07. ДОПОЛНИТЕЛЬНАЯ ИНФОРМАЦИЯ**

|  |
| --- |
| 7.1 Предпочтительный способ связи |
|  |
| 7.2 По какому адресу направлять отчетные документы? |
|  |
| 7.3 Какие услуги Вас еще интересуют? |
| Разработка фирменного стиля; фото/видео съемка; разработка мобильного приложения и др. |
| 7.4 Дополнительная полезная в работе над проектом информация  |
|  |