

 **Бриф**

Пожалуйста, отнеситесь к заполнению брифа внимательно. Нам важно выяснить ваши приоритетные потребности
и оценить ресурсы. Чем подробнее вы заполните форму, тем вероятнее мы сможем вам помочь. Если в процессе
заполнения возникли сложности, обратитесь за помощью к менеджеру вашего проекта.

|  |  |
| --- | --- |
| **1. Название вашей компании.**  | (мой ответ) |
| **2. Перечислите продукты или услуги, продвижение которых необходимо** | (мой ответ) |
| **3. Перечислите продукты или услуги, продвижение которых необходимо.**(удалите лишнее) | * Ведение и развитие страниц в социальных сетях
* Лидогенерация (таргетированная реклама)
* Лидогенерация (контекстная реклама)
* Создание лендинга
* SMM-стратегия бренда
* Аудит страниц в социальных сетях
* Аудит работающих лендингов
* Подключение и настройка систем аналитики
* Управление репутацией
* Отдельные рекламные кампании
* Дизайн-работы
* Консалтинг SMM специалистов
* Другое: (мой ответ)
 |
| **4. Выберите приоритетную задачу, которую вы ставите перед интернет-маркетингом** (удалите лишнее) | * Позиционирование и рост узнаваемости
* Рост объема заявок
* Проведение частной рекламной кампании
* Формирование общего видения возможностей инструментов интернет-маркетинга
* Другое: (мой ответ)
 |
| **5. Территория (регион) продукта/услуги вашей компании** | (мой ответ) |
| **6. Целевая аудитория. Максимально полно опишите 2-3 портрета (возраст, пол, работа, интересы)** | (мой ответ) |
| **7. Перечислите ваших основных конкурентов и укажите ссылки на их сайты** | (мой ответ) |
| **8. Укажите имя, контакты вашего сотрудника, который будет взаимодействовать с агентством. Опишите его зону ответственности в маркетинге.** | (мой ответ) |
| **9. Есть ли у вашей компании план-маркетинга и мероприятий?**(удалите лишнее) | * Есть, предоставим
* Нет, нужна помощь в формировании
* Нет, и не планируем
* Другое: (мой ответ)
 |
| **10. Процесс оказания услуги/ предоставления вашего товара. Краткая схема взаимодействия с вашим клиентом.** | (мой ответ) |
| **11. Укажите CRM систему, которой пользуется ваша компания** | (мой ответ) |
| **12. Опишите алгоритм обработки заявки в вашей CRM системе. Этапы воронки, ответственные, жизненный цикл клиента** | (мой ответ) |
| **13. Внедрена ли в бизнес-процессы вашей компании система сквозной аналитики или Колл-трекинг?**(удалите лишнее) | * Пользуемся Roistat
* Планируем внедрять Roistat самостоятельно
* Планируем внедрять Roistat, нужна помощь
* Пользуемся только Колл-трекингом
* Ничего не используем, но планируем
* Ничего не используем, и не планируем
* Другое: (мой ответ)
 |
| **14. Подключена ли Яндекс.Метрика и настроены ли в ней цели?**(удалите лишнее) | * Да, подключена, цели настроены
* Да, подключена, цели не настроены
* Нет, не подключена, сделаем самостоятельно
* Нет, не подключена, нужна помощь
* Другое: (мой ответ)
 |
| **15. Опишите, каким образом в вашей компании ведется расчет стоимости лида** | (мой ответ) |
| **16. Укажите средний объем и стоимость лида в месяц с каналов контекстной и таргетированной рекламы.** | (мой ответ) |
| **17. Укажите приоритетный продукт/услугу/объект в вашей компании.** | (мой ответ) |
| **18. Какой объем лидов ваш ОП может обрабатывать ежемесячно по каждому направлению/товару/услуге?** | (мой ответ) |
| **19. Укажите ссылки на ваши сайты и страницы в социальных сетях. Можем ли запускать рекламу от ваших сообществ в социальных сетях и вести на эти сайты? Для анализа сайта можете делегировать доступы на просмотр на следующие аккаунты Google Analytics layka.analytics@gmail.com, Яндекс. Метрика** **layka.analytics@yandex.ru** | (мой ответ) |
| 20. Был ли у вас опыт взаимодействия с инструментами продвижения в социальных сетях? Опишите кратко | (мой ответ) |

Спасибо!
Заполненный бриф отправьте на почту **info@laykasmm.ru**