# Бриф на SMM продвижение

*Бриф позволит нам верно оценить масштаб и стоимость будущего продвижения. Пожалуйста заполните бриф актуальными и верными данными. Это гарантирует вам получение точного расчета стоимости продвижения.*

|  |  |
| --- | --- |
| Дата заполнения(например, 01.01.2019): |  |

## Контактная информация

|  |  |
| --- | --- |
| Название вашей компании: |  |
| Ссылка на сайт вашей компании: |  |
| Контактное лицо |  |
| Контактный номер телефона |  |
| Мессенджеры (Telegram, WhatsApp, Viber, Imo, Skype и т.д.) | Введите мессенджер и контактный номер:1. \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_;
2. \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_;
3. \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_;
4. \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_.
 |
| E-mail |  |

## Вводные данные

|  |  |
| --- | --- |
| Опишите приблизительно вашу целевую аудиторию.*Например, женщины от 24 до 45 лет, домохозяйки.* |  |
| Укажите своих основных конкурентов, со ссылкой или названием их страниц в соцсетях |  |
| Какие у вашей компании преимущества перед конкурентами? |  |
| Какую продукцию / услугу Вы планируете продвигать через соцсети? |  |
| Уровень цен на ваши товары / услуги | * Очень высокий;
* Выше, чем у конкурентов;
* На уровне конкурентов;
* Ниже, чем у конкурентов;
* Самый низкий по рынку.
 |
| Есть ли у вас руководство по фирменному стилю или брендбук.Если да, вставьте ссылку на файл |  |

## Бюджет и сроки

|  |  |
| --- | --- |
| Укажите предполагаемый ежемесячный бюджет на SMM продвижение |  |
| Укажите желаемый период SMM продвижения (в месяцах) |  |

## SMM продвижение

|  |  |
| --- | --- |
| Какая цель продвижения в социальных сетях | * Получение заказов (продажи);
* Информирование целевой аудитории о компании/ продукте;
* Увеличение посещаемости сайта;
* Создание позитивного имиджа;
* Коммуникация с клиентами;
* Другое: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_.
 |
| Есть ли у Вас уже представительства в социальных сетях: | * Instagram;
* Facebook;
* ВКонтакте;
* Одноклассники
* Twitter;
* Telegram;
* Другое: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_.

Если да, перечислите ссылки на них: |
| Какая социальная сеть или какие соцсети приоритетны для продвижения |  |
| На какой регион должно быть нацелено продвижение? Где находятся ваши основные клиенты? |  |
| Кто будет готовить контент для продвижения  | * Заказчик сам подготовит;
* Исполнитель должен подготовить текстовую, фото и видео информацию (нужное подчеркнуть).
 |
| Сколько постов в неделю планируете публиковать? |  |
| Готовы ли вы выделять дополнительный **бюджет на проведение различных акций**?Если да, то на что именно | * Конкурсы;
* Скидки;
* Розыгрыши призов;
* Раздача дисконтных карт;
* Тестирование и дегустации;
* Другое: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_.
 |
| Готовы ли вы выделять дополнительный **бюджет на коллаборации с блогерами**?Если да, то опишите требования к блогерам (диапазон подписчиков, регион, тип контента) |  |
| Готовы ли вы выделять дополнительный **бюджет таргетированную рекламу**?Если да, то напишите сумму |  |
| Какой результат вы ожидаете получить от продвижения в социальных сетях: | * Количество регистраций в сообществах;
* Повышение продаж;
* Больше лояльных клиентов;
* Больше комментариев, лайков;
* Другое: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_.
 |
| Какие будут критерии оценки эффективности рекламной кампании: | 1. Число участников сообщества;
2. Количество лайков;
3. Количество комментариев;
4. Количество репостов (поделиться);
5. Число продаж;
6. Другое: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_.
 |

*После заполнения данного брифа, пожалуйста, пришлите его на адрес* *info@smm-agentstvo.ru* *с темой* ***“Бриф SMM: Название вашей компании”****. Мы свяжемся с вами для уточнения деталей и начала нашего плодотворного сотрудничества.*

**Спасибо, что обратились к нам!**