# 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*](mailto: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!**