г. Москва,

Тел.: 8 (499) 380-82-66

support@a-move.ru

**www.a-move.ru**

Бриф

на комплексное продвижение сайта

О компании.

Название компании:

Сайт компании: Направления деятельности компании:\_\_\_ \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Конкурентные преимущества компании:

В том числе:

дешевые цены большой опыт работы безопасные для здоровья материалы

бесплатная доставка круглосуточная доставка доставка во все регионы России

 новейшее оборудование товар всегда в наличии

Приоритетные товары/оказываемые услуги:

Уровень цен на товары/услуги в сравнении с конкурентами:

Приблизительный средний чек:

Кого вы видите конкурентами, их сайты (в том числе, с кем вас сравнивают ваши потенциальные клиенты):



# О целевой аудитории.

# География клиентов:

#

#

# Тип клиентов:

**B2B** (бизнес, юр.лица) **В2С** (конечный потребитель)

# Признаки клиентов (фактическое описание существующих клиентов и их сегментов):

#

#

#

# Потребности / проблемы клиентов, которые вы решаете:

#

#

#

# Опишите вашего идеального клиента и почему он является таковым

#

#

#

# Частота заказов среди существующих клиентов

# Разово Сезонно

Регулярно (*укажите как часто*) Периодически (*укажите когда*)

|  |  |
| --- | --- |
|   |   |

# О целях и формате продвижения.

Цели интернет продвижения:

Лидерство на рынке / в нише

Продвижение бренда / отдельных продуктов / услуг

Лидогенерация (*входящие заявки в отдел продаж через почту или телефон*)

Усиление традиционного (офлайн) продвижения

Свой вариант:

Приблизительный планируемый размер бюджета на продвижение (*укажите примерную сумму на месяц*):

 Как построены продажи в данный момент?

Какие каналы продвижения используете?

Какие товары, группы товаров и в каких пропорциях продаются?:

Как продаете сейчас.

Есть ли скрипт продаж в работе менеджеров по продажам?

 **Нет Да**

*(Если да, приложите его к заполненному брифу)*

Если нет скрипта, какими вопросами, вы выявляете потребности клиента, чтобы понять, какое решение ему предложить? *(перечислите вопросы)*

Какие вопросы чаще всего задают потенциальные покупатели в процессе покупки?

*(перечислите в формате «вопрос-ответ»)*

Другие пожелания / требования.



