Рекламное агентство «Ковалёвы»

– уже 10 лет помогаем продать слона

Бриф

для контекстной

рекламы

http://d-kovalev.ru/kontekst/

Заполните бриф в подчеркнутых местах. Ненужные пункты можно **удалять**.

|  |  |
| --- | --- |
| 1. Адрес сайта: |   |
| 2. Сроки проведения рекламной кампании: | * В течение
* Без ограничения
 |
| 3. Бюджет рекламной кампании в месяц: | Составляет: Максимальная цена за переход: Объем трафика в сутки / месяц(для трафиковых РК): /  |
| 4. Объекты рекламной кампании: | На каких товарах (услугах) хотите акцентировать особое внимание потенциального клиента? |
| 5. Задачи рекламной кампании: | * Увеличение объема продаж
* Акции (скидки, распродажи)
* Вывод нового товара (услуги, бренда) на рынок
* Имиджевая реклама (брендинг)
* Привлечение целевого трафика
* Дополнение:
 |
| 6. Источники посетителей: | * Яндекс.Директ
* Google AdWords
* Бегун
* Тематические сайты:
* Социальные сети:
 |
| 7. Ваша целевая аудитория: | Опишите вашего потенциального покупателя. Так же укажите:* Пол:
* Возраст:
* Доход в месяц:
* Категория: оптовые / розничные
 |
| 8. Регионы проживания потенциальных покупателей: | * Москва и МО
* Вся Россия (Центр, Северо-Запад, Поволжье, Юг, Сибирь, Дальний Восток, Урал)
* Страны СНГ (Азербайджан, Армения, Беларусь, Грузия, Казахстан, Киргизия, Молдова, Таджикистан, Туркмения, Узбекистан, Украина)
* Все регионы (весь мир)
* Другие настройки региона: укажите города
 |
| 9. Режим работы вашей компании: | * Только рабочие дни: с до
* Только рабочие дни, круглосуточно
* Рабочие и выходные: с до
* Рабочие и выходные, круглосуточно
 |
| 10. Ваши основные конкурентные преимущества: | * Скидки (акции):
* Доставка: бесплатная, какие регионы?
* Распродажа:
* Мин. стоимость товара:
* Дополнительные услуги:
* Другое:
 |
| 11. Основные конкуренты: | *
*
*
 |
| 12. Доступ к счетчику интернет-статистики: | *Укажите логин / пароль для любого счетчика:** LiveInternet: /
* SpyLog: /
* Google Analytics: /
* Яндекс.Метрика: /
* Другой: /
 |
| 13. Контекстные ключевые слова: | Какие ключевые слова, по вашему мнению, лучше всего характеризуют рекламируемый товар (услугу)?Желательно указать профессионализмы (слова, которые употребляются в вашей сфере деятельности). |
| 14. Текущая конверсия на сайте: | * Конверсия в обращения / заказы:
* Средний чек:
* Объем заказов в сутки / месяц:
 |
| 15. Планируемые показатели: | * Планируется привлечь обращений:
* Макс. затраты на 1 обращение: р.
 |
| 16. Приоритетные направления: | Перечислите приоритетные направления. |