#

# **Бриф для расчета стоимости продвижения и рекламы**

Для того, чтобы подготовить план продвижения и посчитать экономику рекламных кампаний, просим заполнить бриф на 15 вопросов. Образец для заполнения есть в каждой ячейке.

**Заполненный бриф отправьте по адресу** **dav@intervolga.ru**.

## **Кто мы?**

Отдел интернет-маркетинга агентства ИНТЕРВОЛГА оказывает услуги по подготовке digital-стратегий и продвижению бизнеса в интернете.

**Цель** – привлечения из интернета целевой для вашего бизнеса аудитории, рост продаж ваших товаров и услуг.

**Наш профиль** – комплексный маркетинг для бизнеса по продаже товаров и оказанию услуг. Мы работаем с различными тематиками: фармацевтика и медицина, строительство и промышленное оборудование, недвижимость, товары для дома.

## **Вопросы**

На основе ответов команда отдела интернет-маркетинга агентства ИНТЕРВОЛГА подготовит персонализированное и конкретное коммерческое предложение для реализации задуманной стратегии бизнеса с наибольшей эффективностью.

| **Товар или услуга** |
| --- |
| **Опишите, пожалуйста, что вы продаете?**Пример,Мы занимаемся продвижением интернет-магазинов и сайтов услуг в интернете |  |
| **Укажите ссылки на страницы с описанием ваших товаров / услуг, которые вам интересно продвигать в первую очередь**(Пример,<http://www.intervolga.ru/adv/>[http://www.intervolga.ru/adv/context/)](http://www.intervolga.ru/adv/context/%29) |  |
| **У вас есть список ключевых фраз для рекламной кампании? Что ваши покупатели вводят в поисковой системе Яндекс для поиска ваших товаров / услуг?**Пример,создание сайтаразработка сайтапродвижение сайтареклама в интернетеВсего 500 ключевых фраз, пришлем по почте. |  |
| **Укажите ссылки на сайты нескольких конкурентов. Если у вас нет прямых конкурентов, укажите схожие по профилю компании**Пример,http://promo.ingate.ru/kontekstnaja-reklama/http://www.i-media.ru/context\_advertising/ |  |
| **Средний чек ваших товаров / услуг?**Пример,20 000 ₽ для основной продукции |  |
| **Сколько (в рублях) вы готовы потратить на одну продажу с интернета?**Пример,До 10% от среднего чека — 2000 ₽ |  |
| **Какая текущая конверсия вашего сайта? Сколько заявок или заказов происходит на 1000 посетителей?**Если затрудняетесь с ответом, укажите общее количество продаж в месяц со всех источников.Пример,1% — 10 заявок с сайта на 1000 посетителей |  |
| **Покупатели** |
| **Опишите аудиторию. Кому вы продаете? Это организации или частные лица?**Пример,Компании, реализующие товары или услуги через интернет. Также, компании, которые ищут посетителей в сети. |  |
| **Регионы, в которых вы планируете рекламировать товары / услуги?**Пример,Москва, Санкт-Петербург, Екатеринбург. |  |
| **Сколько заявок / звонков в день вы сейчас получаете? На сколько возможно увеличение количества заявок, чтобы не создать избыточную нагрузку?****Каким образом вы получаете заявки?**Пример,Не более 10.Готовы получать в 2 раза большеПолучаем по электронной почте и с помощью форм на сайте. Каждая четвертая по телефону. |  |
| **Бюджет и результат рекламной кампании** |
| **Какой измеримый результат вы хотите получить через месяц / квартал / год?**Пример,Увеличение количества заявок на 20% |  |
| **Вы используете веб-аналитику?**Вы можете предоставить доступ в Яндекс.Метрику и Google Analytics на адреса:intervolga5@yandex.ruintervolga6@gmail.comИнструкция - [www.intervolga.ru/adv/access/](http://www.intervolga.ru/adv/access/)Пример,Да, используем Яндекс.Метрику. Доступ предоставили на счетчик {номер счетчика} |  |
| **Предпочтения по используемым инструментам продвижения?**Пример,SEO; Прайс-агрегаторы и торговые площадки; Контекстная реклама в Яндекс.Директе; Таргетированная реклама во ВКонтакте; Медийная реклама |  |
| **Какой суммарный рекламный бюджет в месяц вы закладываете на рекламные кампании в интернете?****Выделите пункт справа.** | От 100 000 ₽ до 250 000 ₽От 250 000 ₽ до 500 000 ₽Более 500 000 ₽ |
| **Был ли ранее опыт ведения рекламы и продвижением? Какой был результат и в чем он измерялся?**Пример,Использовали только Яндекс.Директ и SEO у фрилансеров. Расходы в месяц ~50 тысяч на всё. Средняя конверсия в звонок 0,7%. Для коллтрекинга использовали Callibri |  |
| **Дополнительно** |
| **Комментарии и пожелания**Пример,Хотим обратиться к вам для наведения порядка в нашей рекламе и продвижении. |  |

**Благодарим за уделенное время!**

**Заполненный бриф отправьте по адресу** **dav@intervolga.ru**.

**Подробнее о комплексном продвижении в интернете на нашем сайте:** [**intervolga.ru/adv/**](https://www.intervolga.ru/adv/)

* [Продвижение для B2B](https://www.intervolga.ru/adv/enterprise-promo/)
* [Контекстная реклама](https://www.intervolga.ru/adv/context/)
* [Продвижение интернет-магазинов](https://www.intervolga.ru/adv/e-commerce/)
* [Поисковое продвижение (SEO)](https://www.intervolga.ru/adv/seo/)

| **Александр Давыдов**руководитель отдела интернет-маркетинга и продуктовой разработки | 8 (905) 063-76-99dav@intervolga.ru |  |
| --- | --- | --- |