# 

# **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**](mailto: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/)> |  |
| **У вас есть список ключевых фраз для рекламной кампании? Что ваши покупатели вводят в поисковой системе Яндекс для поиска ваших товаров / услуг?**  Пример,  создание сайта  разработка сайта  продвижение сайта  реклама в интернете  Всего 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 больше  Получаем 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.ru  intervolga6@gmail.com  Инструкция - [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**](mailto: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) 063-76-99  [dav@intervolga.ru](mailto:dav@intervolga.ru) |  |
| --- | --- | --- |