

Бриф для разработки контекстной кампании

ВАЖНО: Максимально подробно заполненный бриф – первый шаг к настройке эффективной рекламной кампании.

Полное название компании	
Контактные лица (телефон, e-mail)	
Фактический адрес	
Ваш сайт	
Дата заполнения	

Информация о компании

1. Расскажите о своей компании и области ее деятельности	
2. Регионы предоставления товаров/услуг	
3. Расскажите о своих товарах/услугах в разрезе: а. Основные услуги б. Сопутствующие услуги	
4. Расскажите подробно о вашей целевой аудитории. Опишите характерные черты потенциального клиента вашей компании.	
5. Кто ваши основные конкуренты? Перечислите их достоинства и недостатки. Ссылки на сайты конкурентов.	
6. Каковы ваши конкурентные преимущества? Почему именно в вашей компании нужно совершать покупку/заказывать услугу? Какие выгоды получает клиент при обращении к вам?	
7. Какие сомнения вашего потребителя нужно преодолеть, чтобы побудить его совершить покупку/заказать услугу?	
8. Напишите Ваше УТП (уникальное торговое предложение). Перечислите действующие акции и спецпредложения	

9. Какие ключевые факторы влияют на покупки на этом рынке (сезонность, высокая конкуренция, специфичность продукта/услуги и т.п.)?	
10. Какие каналы продаж используются в данный момент? Какова их результативность?	

Информация о задаче

1. Какие услуги или товары необходимо рекламировать в первую очередь?	
2. В каких регионах (городах) необходима реклама?	
3. Основные поисковые запросы, по которым ищут ваш товар/услугу (10-15 фраз)?	
4. Временной таргетинг (в какие дни и в какое время необходимо показывать рекламу)	
5. Есть ли у Вас ограничения по рекламному бюджету? И если есть, то на какой бюджет Вы рассчитываете.	
6. Цель создания рекламных кампаний? (увеличить посещаемость, реклама новой услуги/товара, увеличение количества заявок, реклама бренда и тд)	
7. Ожидаемое количество заявок/заказов/конверсий в месяц?	
8. Напишите список часто задаваемых вопросов от ваших клиентов (по возможности с ответами на них)	