Бриф на настройку таргетированной рекламы

Чем подробнее вы заполните поля, тем качественнее результаты получите от таргетированной рекламы

Каким бизнесом вы занимаетесь? В какой сфере ведете свою деятельность? Прикрепите ссылки на ваши страницы в социальных сетях и сайты.

Ваш ответ:

Что выступает объектом рекламы? Какой товар или услугу мы будем рекламировать? Есть ли для них отдельные посадочные страницы? Куда вы хотите направить трафик из социальных сетей?

Ваш ответ:

Ограничение по географии. В каких регионах вы работаете, каким отдаете предпочтения? Беларусь, Россия или определенный город, район?

Ваш ответ:

Ограничение по возрасту? Какой возрастной планкой по вашему мнению стоит ограничиться в рекламе? Минимальный и максимальный возраст.

Ваш ответ:

Приведите несколько сообществ, в которых по вашему мнению состоит ваша целевая аудитория. Это могут быть как общие тематические паблики, так и группы конкурентов.

Ваш ответ:

Кто ваш основной клиент, готовый платить вам деньги? Проанализируйте ваших существующих клиентов, что между ними общего? Пол, должность, возраст, социальный статус, увлечения.

Ваш ответ:

Если у вас несколько товаров или услуг, которые хотите прорекламировать, приведите здесь их перечень.

Ваш ответ:

Каковы основные преимущества вашего товара/услуги/компании, которые мы можем использовать в рекламе? В чем сила и уникальность вашего предложения? Чем мы можем зацепить потенциального клиента?

Ваш ответ:

Есть ли у вас личные закрытые сообщества с клиентами или ветки обсуждений с отзывами, на основе которых мы можем более точно составить представление о вашей ЦА?

Ваш ответ:

Какие проблемы вашего клиента вы решаете? Что тревожит ваших клиентов, чего они желают? Как вы удовлетворяете их желания и потребности?

Ваш ответ:

Как происходит процесс знакомства и покупки вашего товара клиентом? Опишите цепочку.

Ваш ответ:

Кто ваши конкуренты? Приведите пару-тройку самых сильных. В чем их преимущества и недостатки?

Ваш ответ:

Использовали ли вы ранее таргетированную рекламу? Если да, каких результатов удалось достичь?

Ваш ответ:

Какие на данный момент рекламные инструменты вы используете? Какая средняя стоимость заявки выходит по каждому из них?

Ваш ответ:

Какие дополнительные пожелания есть по рекламной кампании? Возможно, хотите, чтобы мы протестировали какие-то особые посылы или аудитории?

Ваш ответ:

Чего вы ожидаете от нашей работы? На какие показатели планируете выйти? Количество заявок в неделю, их средняя стоимость.

Ваш ответ:

Есть ли какие-либо ограничения по срокам проведения рекламной кампании?

Ваш ответ: