# **БРИФ НА SEO продвижение**

Уважаемый клиент! Просим Вас ответить на вопросы данного брифа.

Это поможет нам быстрее и эффективней разработать план продвижения Вашего бизнеса.

# **01. ИНФОРМАЦИЯ О КОМПАНИИ**

|  |  |
| --- | --- |
| Дата: |  |
| Название компании: |  |
| Сайт компании: |  |
| Контактное лицо: |  |
| Должность: |  |
| Телефоны: |  |
| E-mail: |  |

# **02. РАСШИРЕННАЯ ИНФОРМАЦИЯ О КОМПАНИИ И УСЛУГАХ**

|  |
| --- |
| 2.1 Вид деятельности компании (продажи/услуги) |
|  |
| 2.2 Расскажите о Вашей бизнес-модели |
|  |
| 2.3 Какие потребности решают предоставляемые Вами товары/услуги у Заказчика/Покупателя? |
| Экономия времени; красота; комфорт; здоровье; самобытность и т.п. |
| 2.4 Средний чек продаваемого товара/услуги  |
|  |
| 2.5 Ваше УТП (уникальное торговое предложение) для потенциальных клиентов? |
| Доставка по РФ; гарантия 2 года; бесплатный выезд замерщика и т.п. |
| 2.6 Есть ли у Вашей компании какие-либо разработки или инновации? |
| Онлайн-оплата; мониторинг 24/7 и т.п. |
| 2.7 График работы компании |
|   |
| 2.8 Сезонность деятельности |
| Работаем круглый год; работаем в теплый сезон и т.п. |
| 2.9 Время работы, обработки заказов |
|  |
| 2.10 Сколько заявок в день Вы физически способны обработать? |
|  |

# **03. КОНКУРЕНТЫ**

|  |
| --- |
| 3.1 Прямые конкуренты |

*Необходимо указать прямых конкурентов в Вашем ценовом сегменте и адреса их сайтов.*

*По возможности охарактеризуйте их сильные и слабые стороны.*

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| №  | Конкурент | Ссылка на сайт | Сильные стороны | Слабые стороны |
| 01 |  |  |  |  |
| 02 |  |  |  |  |
| 03 |  |  |  |  |

|  |
| --- |
| 3.2 Опишите основные преимущества Ваших товаров/услуг перед конкурентами |
| Дешевле на 40%; окупаемость 5 месяцев и т.п. |

|  |
| --- |
| 3.3 Каковы Ваши расценки на товары/услуги по сравнению с другими конкурентами? |
| Дешевле на 10%; дороже; среднерыночные |

# **04. ЦЕЛЕВАЯ АУДИТОРИЯ**

|  |
| --- |
| 4.1 Покупатель продукта/услуги*Кто принимает решение о покупке продукта/услуги? В2В или В2С?**Каков портрет клиента (пол, возраст, доход, образование, стиль жизни, интересы)?* |
|   |

|  |
| --- |
| 4.2 География потенциальной целевой аудитории*Страна/область/город* |
|   |

# **05. SEO ПРОДВИЖЕНИЕ**

|  |
| --- |
| 5.1 Текущие рекламные каналы*Есть ли у Вас опыт SEO продвижения или контекстной рекламы? Каких показателей достигли?**Что хотели бы улучшить?* |
|  |
| 5.2 Каких целей Вы хотите достичь с помощью оптимизации сайта? |
|  |
| 5.3 На какую поисковую систему планируете сделать упор? |
| Яндекс; Google  |
| 5.4 Укажите направления товаров/услуг, которые желаете продвигать в первую очередь |
|  |
| 5.5 Каким результатам по продажам были бы довольны в месяц? |
|  |
| 5.6 По каким ключевым показателям Вы оцениваете эффективность продвижения сайта? |
| Ожидаемый трафик; CTR; увеличение конверсий; охват и др. |
| 5.7 Ключевые слова (основные фразы, по которым Ваш сайт должны находить клиенты) |
| Продажа MacBook; продажа макбуков; техника apple и т.п. |
| 5.8 По каким запросам вы не хотите продвигаться ? |
| Недорого; недорогой; дешевый; дешево и т.п. |

|  |
| --- |
| 6.1 С какой даты Вы готовы приступить к продвижению сайта? |
|  |
| 6.2 Какова предполагаемая длительность продвижения? |
|   |
| 6.3 Желаемая стоимость привлечения одного заказа/звонка/клиента  |
|  |
| 6.4 Укажите предполагаемый ежемесячный бюджет *Возможны ориентировочные рамки: от и до* |
|  |
| 6.5 Распределение общего бюджета по рекламируемым направлениям/товарам/услугам |
| 20% планшеты, 50% ноутбуки, 30 % смартфоны  |

#  **06. СРОКИ И ФИНАНСЫ**

# **07. ДОПОЛНИТЕЛЬНАЯ ИНФОРМАЦИЯ**

|  |
| --- |
| 7.1 Предпочтительный способ связи |
|  |
| 7.2 По какому адресу направлять отчетные документы? |
|  |
| 7.3 Какие услуги Вас еще интересуют? |
| Разработка сайта; контекстная реклама; дизайн и т.п. |
| 7.4 Дополнительная полезная в работе над проектом информация  |
|  |