

nimax

Бриф на таргетированную рекламу

Постарайтесь ответить на вопросы развернуто — так, как вы бы рассказывали на очной встрече. Чем лучше мы поймем, как вы работаете и к чему стремитесь, тем точнее сможем определить, как достичь желаемых бизнес-целей.

О компании

Расскажите о вашей компании:
как вы работаете,
на чем зарабатываете?

Какие продукты/ услуги находятся в
фокусе,
как выстроены каналы продаж?

Кто ваши клиенты?

На какие сегменты вы делите клиентов
(и в чем их особенности)? Какой из сегментов
считаете приоритетным и почему?

Как происходит процесс
продажи/покупки?

Опишите путь пользователя
от осознания проблемы
до покупки.

Какая ближайшая бизнес-цель стоит
перед вами и вашей командой, к чему вы
стремитесь?

Какое положение на рынке занимает
ваша компания?
Кто ваши ключевые конкуренты?

Какие конкурентные преимущества вас отличают?	
Какова география вашего бизнеса? На какие города, регионы нужно продвижение.	
Есть ли сезонность в вашем бизнесе?	

Аудитория

Опишите типичного представителя целевой аудитории.	
Какую проблему решает каждый представитель аудитории, используя ваш продукт?	

Ожидания и процессы

Как вы формулируете задачу для агентства?	
Есть ли конкретные KPI для рекламной кампании?	
Пользовались ли вы раньше какими-либо инструментами продвижения? Какие были результаты?	
Есть ли у вас понимание какие из рекламных инструментов для вас могут быть эффективными?	
Сможете ли вы предоставить нам доступ к Яндекс.Метрике, Яндекс.Вебмастер?	
На какой рекламный бюджет в месяц вы рассчитываете?	
Когда планируете получить предложение от агентства? Когда планируете начать рекламную кампанию?	
Кто будет принимать решения? Кто будет управлять проектом на вашей стороне?	

Не стесняйтесь задавать
вопросы ♥

Наша команда заботы поможет
во всем разобраться!

hello@nimax.ru

Об услугах Nimax — [на сайте](#)
О наших кейсах и событиях —
[в Телеграм-канале](#)