

ПРИМЕЧАНИЕ. Если вы не знаете ответа на какой-либо вопрос, попросите своего менеджера по маркетингу или продажам добавить информацию. Любая предоставленная вами информация будет использоваться в маркетинговых и рекламных целях внутри нашей компании, а также в качестве рекламных инструментов, которые помогут нам лучше оптимизировать рентабельность инвестиций и рентабельность инвестиций в рекламу.

Сайт компании	https://atomic-wheels.com
Ваш адрес электронной почты (чтобы я мог предоставить вам доступ ко всем файлам)	2atomicwheels@gmail.com
Описание компании	
Опишите вашу компанию (Кто вы/Как давно вы на рынке/Основная идея вашего продукта),	Мы молодая компания, на рынке год. Активно развиваемся. Наш основной продукт - кованые диски премиального качества по доступной цене. Изначально задумывался проект для электрокаров Тесла, Ривиан, но сейчас мы продвигаем и на разные модели БМВ, Корвет, Форд.
Ваше правильное местоположение офиса. У вас есть профиль Google Мой бизнес? Если да, пришлите ссылку.	Мы расположены в штате Техас, США. Пригород города Даллас (город Дентон)
Основные конкуренты, особенно в Google Ads	https://unpluggedperformance.com/ https://martianwheels.com/ https://tsportline.com/
Важная информация о вашем бизнесе и продуктах	
Какую основную проблему решают потребители с помощью вашего продукта/услуги? Какую полезность они получают?	<p>Наш основной продукт — это премиальные кованые диски, которые мы предлагаем по весьма доступной цене, примерно в полтора раза дешевле, чем у конкурентов. Поскольку кованые диски — специфичный продукт, и не все знают, чем они отличаются от обычных литых дисков, это накладывает определённые ограничения на рекламу и продвижение.</p> <p>Для примера, один кованый диск у нас стоит от 450 долларов, в то время как литые аналоги можно найти и за 100 долларов. Разница заключается в технологии: кованые диски легче, но при этом прочнее и имеют более изящный дизайн за счёт тонких линий. Мы также предлагаем различные цветовые решения, что позволяет клиентам подобрать диск, который идеально подходит к их автомобилю.</p> <p>Покупая кованые диски на свой авто, клиент получает</p>

	<p>значительное уменьшение неподпрессоренных масс, что сказывается на уменьшении нагрузок на элементы подвески, лучшее ускорение, увеличение пробега на одном заряде для электроавто + эстетическая составляющая.</p> <p>Кроме того мы предлагаем изготовить диски по индивидуальному дизайну с любыми размерами и цветом - кастомный заказ. Такое предложение у нас отражено на спец странице.</p>
Какова стоимость товара/услуги по сравнению с конкурентами? (Выше среднего, средний, ниже среднего, насколько выше или ниже)	На рынке кованых дисков у нас самое низкое предложение на данный момент. В среднем в 1.5 раза.
Ваше уникальное торговое/сервисное предложение и ваше основное предложение (если оно у вас есть) Что такое УТП?	Мы предлагаем неизменно высокое премиальное качество по доступной цене.
Какие продукты/услуги вам наиболее интересно продавать с точки зрения финансовой выгоды (маржи/рентабельности)?	Пока наш ассортимент невелик и мы сосредоточены на продаже тех позиций, которые наиболее оборачиваемы и популярны. Также хотим выйти на возможность больше привозить кастомных заказов.
Какие товары/категории/услуги наиболее популярны, а какие нет?	Практически вся линейка дисков AWZZ для Тесла Модел 3 и Тесла Модел Y. AW10 для Rivian R1T/R1S
Являются ли ваши товары/услуги сезонными? Когда пик продаж?	Продажи не сезонные, но наблюдаются непредсказуемые скачки роста и падения спроса.
Что такое LTV в вашей компании? (Как часто клиент заказывает продукцию? На какой срок и сколько раз? Какова средняя прибыль на одного клиента за время его «жизни» в качестве вашего клиента)	По факту, клиент покупает у нас диски единожды. В следующий раз он может прийти только если потребуется комплект на другую авто (жены или свою другу или при смене своей на новую).
Какова средняя стоимость заказа и ваша маржа?	Средний чек порядка 1900USD, себестоимость около 1200.
Аудитория и ключевые слова	
Есть ли ключевые слова/фразы, которые не следует использовать ? Не следует упоминать фразы, схожие по смыслу, но не относящиеся к услуге/товару или запросу.	
На каких ключевых словах вы хотите сосредоточиться в качестве отправной точки? (<i>Я могу предложить разные ключевые слова</i>).	На текущий момент у нас нет четкой стратегии ключевиков. Продажи идут PPC по каталогу из Shopify
Опишите/прикрепите информацию о ваших 1–3 покупателях:	Наш покупатель, как правило, мужчина в возрасте от

Пол, возраст, чем они интересуются, какие задачи предстоит выполнить, насколько хорошо они понимают ваш продукт и т. д.	25 до 45 лет, который увлекается своим автомобилем и его характеристиками. Понимание особенностей нашего продукта, на наш взгляд, — ключевой фактор, который ведет к продаже. Большинство людей не знают, что такое кованые диски, и не понимают, почему такие же, на первый взгляд, круглые диски, как и те за 400 долларов, у нас стоят 2500.
Больше информации = лучше	Большая часть наших клиентов пришли к нам с тематических автомобильных форумов (например, форумов Tesla, Rivian и других), где уже есть подробная информация от других участников. Это помогает повысить лояльность к продукту, так как клиенты лучше понимают его преимущества.

Реклама

Какой рекламный бюджет вы готовы инвестировать в Google Ads в месяц в течение следующих 1-3 месяцев (если мы скажем, что предстоящие результаты будут приемлемыми)? *в долларах США.	Наш текущий бюджет 5000USD в месяц. Мы пробовали запускать рекламу на фейсбуке, там был бюджет около 400 в день и он тратился как правило впустую. Мы его отключили на текущий момент.
Ваш ГЕО-таргетинг для рекламы	США. Штаты Калифорния, Техас, Флорида, Нью Йорк - остальные сильно меньше.
Реклама доступна 24 часа в сутки, 7 дней в неделю. Вам нужен конкретный график с вашей стороны? (Я могу предложить другой график после того, как у меня будет больше данных).	24/7
Какова ваша желаемая ежемесячная стоимость льда/заказа (CPA) или целевая рентабельность инвестиций в рекламу?	Реклама прежде всего должна окупаться и иметь четкий план действий по продвижению. У нас сейчас наблюдается очень странный трафик, который заходит к нам на сайт с рекламы и при этом юзеры не проводят ни секунды на сайте. Эти заходы лавинообразны и выглядят как высокий пик на графике сессий. Наши текущие подрядчики пока не могут внятно объяснить их происхождение. Целевая ROAS 6-15.
Какое желаемое количество лидов/заказов/продаж в месяц?	
Каков был результат предыдущего опыта работы с платной рекламой (PPC/мета-объявления)? Затраты на привлечение клиентов (CAC), Стоимость льда (CPL), Рентабельность инвестиций в рекламу (ROAS)	Ниже сравнительные данные за периоды 23.07-23.08 и 23.08-23.09: - Расходы: US\$2,680.82 -> US\$4,903.54 - Доход: 22,163.39-> 26,294.83 - Заказы: 15 -> 16.08 - Стоимость конверсии: US\$157.75 -> US\$305.01 - ROAS: 826%->536%

	это хороший был результат. сейчас все близко к 0 при тех же расходах
Есть ли приоритет при запуске рекламы вашей продукции? Например, начните с конкретных продуктов, стран, языков, аудиторий и т. д.	
Инструменты	
Пожалуйста, предоставьте доступ к вашему Гугл Аналитика 4 и Диспетчер тегов Google по этому адресу электронной почты: ppc@etavrian.com	выдал
Укажите свой идентификатор Google Рекламы (10 цифр), чтобы я мог запросить доступ к кабинету в качестве менеджера.	508-133-5100 Atomic Wheels