

## Бриф для создания воронки через мессенджеры

*Чем подробнее вы отвечаете, тем выше возможность максимально создать эффективную стратегию и воронку.*

### **Данные о компании**

Контактное лицо:	
Способы связи :	
Сайт/лэндинг:	
Ссылки на страницы в соцсетях:	
Сведения о компании (проекте): — сфера деятельности — график работы — как давно вы на рынке — география ваших продаж	
Откуда приходят основные клиенты?	
Какие инструменты продвижения использовали ранее?	

<p>Опишите основные показатели, результаты с цифрами.</p>	
<p>Какие соцсети и инструменты продвижения планируете использовать?</p>	
<p>Какой результат вы хотите получить?</p>	
<p>Что вам важно в специалистах с которыми хотите работать? (Если был опыт - чем были недовольны?)</p>	

## Продукт

<p>Опишите основные товары/ услуги. Какие основные преимущества.</p>	
<p>Укажите ценовой диапазон</p>	
<p>Есть ли акции, спец.предложения?</p>	
<p>Срок их действия, условия.</p>	
<p>Какие проблемы и задачи решает ваш продукт/ услуга?</p>	
<p>Опишите 3 ситуации в которых может</p>	

быть актуален ваш продукт или услуга. Как он решит эти проблемы?	
УТП продукта (товара или услуги). Уникальность ваших продуктов	
Перечислите самые популярные тарифы, виды вашего продукта.	
Опишите идеальный результат, который даст ваш продукт клиенту. Какие ожидания и результат?	
За что чаще всего хвалят ваш продукт	
За что чаще всего критикуют ваш продукт. Какие основные возражения.	
Опишите процесс работы с клиентами: с чего начинается общение? — как оформляется заявка? — как происходит оплата? — как получают товар/услугу? — есть повторные продажи (через какой период времени)	

## Клиенты (Целевая аудитория)

Целевая аудитория:	
--------------------	--

<ul style="list-style-type: none"> <li>— пол</li> <li>— возраст</li> <li>— семейное положение</li> <li>— дети (возраст, кол-во)</li> <li>— кем работает (исполнитель/руководитель, сфера)</li> <li>— уровень дохода</li> <li>— интересы, хобби</li> </ul>	
Какие проблемы, боли у ЦА, которые решит товар?	
Основные страхи аудитории	
Ценности аудитории	
Длительность принятия решения о покупке	
Что знают ваши клиенты о вашем продукте/ услуге?	
Какие вопросы задают чаще всего?	
Где можно найти ваших клиентов? (соцсети, блоги, места)	

На сколько групп можно разбить ваших клиентов? По каким признакам?	
Стиль общения с целевой аудиторией (деловой или дружеский)	

## Конкуренты

Кто ваши основные конкуренты?	
Какие у них плюсы?	
Какие минусы?	
Чем отличаются ваши продукты/ услуги?	
Какие способы продвижения используют ваши конкуренты?	

## Воронка в мессенджерах

Какие мессенджеры?	
Была ранее автоворонка? Как она работала? На какой платформе создавалась? Какие результаты достигли?	
Для какого продукта нужна автоворонка?	

Есть свой копирайтер? Или нужны также тексты?	
Что готовы отдавать бесплатно?	
Необходима интеграция с CRM?	
Какую цель необходимо достичь с помощью автоворонки?	
Опишите по каким критериям оцениваете качество работы воронки	

## Дополнительно

Какие материалы есть у вашей компании?	<p>История компании</p> <p>Статьи о компании</p> <p>Фирменный стиль</p> <p>Фото/видео товаров или услуг</p> <p>Рекламные видеоролики</p> <p>Отзывы довольных клиентов (фото, текст)</p> <p>Описание услуг (каталоги, прайсы, описания)</p>
--	--