

Контактная информация:

Ваше имя и должность в компании:
Ваш номер телефона, e-mail для связи:
Аккаунт в Instagram/Facebook:
Ссылка на сайт (если есть):

Информация о продукте:

Опишите продукт (подробно)
Действующие акции (лид-магнит, скидки, бонусы):
Целевая аудитория <ol style="list-style-type: none">1. Кто покупает? (месторасположение, пол, возраст, интересы, профессия);2. Почему? (боли, страхи, интересы, поводы для покупки);3. Когда? (есть ли привязка к событию);4. Кто покупает чаще всего?
Конкуренты (укажите ссылки на их аккаунты в Instagram):

Информация для рекламной кампании:

Какая приоритетная цель кампании? <ol style="list-style-type: none">1. прирост подписчиков в профиль;2. продажа конкретного продукта;3. увеличение трафика на сайт;4. получение заявок на мероприятие;5. запись на курс и т.д.
Бюджет, который готовы инвестировать в рекламную кампанию:
Бюджет, который готовы выделить на тестирование гипотез:

Установлен ли Пиксель Facebook на ваш сайт?
Установлена ли Яндекс.Метрика и Гугл.Аналитика на сайт?
Какое количество покупок совершается в вашем аккаунте Instagram? на сайте?
Есть ли у вас база номеров телефонов ваших покупателей (не менее 150-200 номеров телефонов)?
Пользовались накрутками, ботами, гивами, массфолом в продвижении аккаунта в Instagram?
Есть ли креативы для рекламы? Какие предпочтения по креативам? (дайте ссылку на Диск с креативами):
Какие слова или формулировки нельзя использовать в рекламе вашего продукта?
Ранее использовали таргетированную рекламу? Какой был результат?
Какая стоимость заявки на данный момент?
Считаете ли Roi, Romi и другие показатели?

Мои контакты:

