

Бриф на продвижение

№	Вопросы	Ответы
1.	<p>Описание бизнеса</p> <p>Концепция, кухня, местоположение (ресторан испанской кухни в спальном районе, ресторан высокой кухни в центре города, банкетный зал на берегу моря, сеть фаст-фуда)</p>	
2.	<p>Предыдущий SMM-опыт</p> <p>Был ли опыт работы с социальными сетями? Если да, то что понравилось, а что нет. И почему рассматриваете вариант смены подрядчика - что хотелось бы улучшить?</p> <p>Укажите ссылки на Ваши ресурсы (группы, аккаунты в соцсетях, сайт)</p>	
3.	<p>Конкуренты</p> <p>Кого вы считаете своими прямыми конкурентами? (укажите ссылки на соцсети)</p>	
4.	<p>Предпочтения по стилю</p> <p>Какие коммерческие аккаунты в социальных сетях вызывают у вас восхищение (не обязательно из пищевой сферы)? Что именно в них привлекает?</p> <p>Есть ли у вашего ресторана брендбук и фирменный стиль?</p>	
5.	<p>Конкурентные преимущества</p> <p>Каковы сильные стороны вашего заведения? (эксклюзивные блюда,</p>	

	<p>особенные методы приготовления, уникальные ингредиенты, нетривиальные услуги, красивый панорамный вид, необычная развлекательная программа, инстаграмный интерьер).</p>	
<p>6.</p>	<p>Целевая аудитория</p> <p>Кто образует костяк постоянных посетителей предприятия? Что это за типажи? (к примеру, к вам приходят богатые женщины / молодежь / менеджеры среднего звена и т.п.)</p> <p>Для чего приходят в ресторан? (быстро перекусить / провести вечер парой / получить чизкейк по промокоду / на бизнес ланч / что-то еще)</p> <p>Примерное соотношение постоянных и случайных посетителей.</p> <p>С кем бы вы особенно хотели работать (например только с теми клиентами, кто приходят семьями и бронируют стол на 5-6 персон, или с молодыми парами)</p>	
<p>7.</p>	<p>Акции и мероприятия</p> <p>Какие акции для заполнения предприятия? (скидка на завтраки, бизнес-ланчи, женские четверги, счастливые часы и т.д.)</p> <p>Какие мероприятия проводятся в ресторане? (концерты, Stand Up выступления, детские кулинарные мастер-классы и пр.)</p>	
<p>8.</p>	<p>Цели сотрудничества</p> <p>Укажите, пожалуйста, бизнес-цели стоящие перед вами. Какие задачи вы хотите решить с нашей помощью?</p>	



9.	Как планируется оценивать эффективность Какие метрики и критерии оценки работы агентства будут применяться? (В количественных и качественных показателях)	
----	---	--

