# Бриф для расчета стоимости продвижения и рекламы

Для того, чтобы мы могли подготовить план продвижения и посчитать экономику рекламных кампаний, просим заполнить бриф. В нем всего 15 вопросов. Образец для заполнения есть в каждой ячейке.

Заполненный бриф отправьте по адресу [**dav@intervolga.ru**](mailto:dav@intervolga.ru).

## Кто мы?

Отдел маркетинга агентства ИНТЕРВОЛГА оказывает услуги по подготовке digital стратегий и продвижению бизнеса в интернете. Цель — привлечение из интернета как можно большего числа покупателей для ваших товаров и услуг.

Наш профиль — комплексный маркетинг для бизнеса по продаже товаров и оказанию услуг. Мы работаем с различными тематиками: медицина и сфера красоты, строительство и промышленное оборудование, товары для дома, бытовая техника и электроника.

Подробнее на нашем сайте — <http://www.intervolga.ru/adv/>

## Вопросы

|  |  |
| --- | --- |
| **Товар или услуга** | |
| Опишите, пожалуйста, что вы продаете? | Пример:  Мы занимаемся продвижением интернет-магазинов и сайтов услуг в интернете |
| Приведите ссылки на страницы с описанием ваших товаров / услуг, которые вам интересно продвигать в первую очередь | Пример:  <http://www.intervolga.ru/adv/>  <http://www.intervolga.ru/adv/context/> |
| У вас есть список ключевых фраз для рекламной кампании? Что ваши покупатели вводят в поисковой системе Яндекс для поиска ваших товаров / услуг? | Пример:   * создание сайта * разработка сайта * продвижение сайта * реклама в интернете   Всего 500 ключевых фраз, пришлем по почте. |
| Дайте ссылки на сайты нескольких конкурентов. Если у вас нет прямых конкурентов, укажите схожие по профилю компании | Пример:  <http://promo.ingate.ru/kontekstnaja-reklama/>  <http://www.i-media.ru/context_advertising/> |
| Средняя величина заказа ваших товаров / услуг? | Пример:  20 тысяч рублей для основной продукции  2000 руб. для аксессуаров |
| Сколько (в рублях) вы готовы потратить на одну продажу с интернета.  Сколько заказов делает ваш средний клиент за квартал? | Пример:  до 10% от среднего чека - 2000 руб. |
| Какая текущая конверсия вашего сайта? Сколько заявок или заказов происходит на 1000 посетителей?  *Если затрудняетесь с ответом, укажите общее количество продаж в месяц со всех источников.* | Пример:  1% — 10 заявок с сайта на 1000 посетителей |
| **Покупатели** | |
| Опишите аудиторию. Кому вы продаете? Это организации или частные лица? | Пример:  Компании, реализующие товары или услуги через интернет. Также, компании, которые ищут посетителей в сети. |
| Регионы, в которых вы планируете рекламировать товары / услуги | Пример:  Москва, Санкт-Петербург, Екатеринбург |
| Сколько заявок / звонков в день вы сейчас получаете. На сколько возможно увеличение количества заявок, чтобы не создать избыточную нагрузку?  Каким образом вы получаете заявки? | Пример:  Не более 10.  Готовы получать в 2 раза больше  Получаем по электронной почте и с помощью форм на сайте. Каждая четвертая по телефону. |
| **Бюджет и результат рекламной кампании** | |
| Какой измеримый результат вы хотите получить через месяц / квартал / год? | Пример:  Увеличение количества заявок на 20% |
| Вы используете веб-аналитику? Вы можете предоставить доступ в Яндекс.Метрику и Google Analytics на адреса: intervolga5@yandex.ru intervolga6@gmail.com  Инструкция - [www.intervolga.ru/adv/access/](http://www.intervolga.ru/adv/access/) | Пример:  Да, используем Яндекс.Метрику. Доступ предоставили |
| Предпочтения по используемым инструментам продвижени? | Пример: SEO, реклама в Директ и AdWords, Медийно-контекстный баннер, КМС в Google, Прайс-агрегаторы и торговые площадки |
| Какой суммарный рекламный бюджет в месяц вы закладываете на рекламные кампании в интернете? Выделите пункт справа. | От 50 до 100 тысяч рублей  От 100 до 200 тысяч рублей  От 200 до 500 тысяч рублей  Более 500 тысяч рублей |
| Вы ранее занимались рекламой и продвижением? Какой был результат и в чем он измерялся? | Пример:  Использовали только Директ и SEO у фрилансеров. Расходы в месяц ~50 тысяч на все. Средняя конверсия в звонок 0,7%. Для коллтрекинга использовали Калибри. |
| **Дополнительно** | |
| Комментарии и пожелания | Пример: Хотим обратиться к вам для наведения порядка в нашей рекламе и продвижении, а также подключению AdWords и другой рекламы. |

Благодарим за уделенное время! Заполненный бриф отправьте по адресу [**dav@intervolga.ru**](mailto:dav@intervolga.ru).

На следующей странице мы сделали подборку лучших (от 1000 и выше прочтений) статей нашего блога про маркетинг.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| SMM продвижение — пошаговое руководство  <https://www.intervolga.ru/blog/marketing/smm-prodvizhenie-poshagovoe-rukovodstvo/> | Умный фильтр с ЧПУ для SEO — Делаем как надо  <https://www.intervolga.ru/blog/marketing/smartfilter-chpu-dlya-seo/> | Калькулятор доходности интернет-магазина. Расчет прибыльности  <https://www.intervolga.ru/blog/marketing/eshop-dohod-calculator/> |
| Поддомены для SEO — особенности многорегионального продвижения  <https://www.intervolga.ru/blog/marketing/seo-subdomains/> | 20 неприятных особенностей Facebook как рекламной площадки  <https://www.intervolga.ru/blog/marketing/20-nepriyatnykh-osobennostey-facebook-kak-reklamnoy-ploshchadki/> | 7 работающих стратегий продвижения промышленных предприятий  <https://www.intervolga.ru/blog/marketing/7-rabotayushchikh-strategiy-internet-prodvizheniya-promyshlennykh-predpriyatiy/> |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Александр Давыдов**  руководитель  отдела интернет-маркетинга | 8-905-063-76-99  dav@intervolga.ru |  |