KIRIYAK STUDIO

БРИФ НА КОНТЕКСТНУЮ РЕКЛАМУ

Данный опросный лист поможет более четко понять цели и задачи контекстной рекламы.

|  |  |
| --- | --- |
| Клиент: |  |
| Дата: |  |
| Контактное лицо: |  |
| Телефоны: |  |
| E – mail: |  |
| Сайт: |  |

1. ИНФОРМАЦИЯ О КОМПАНИИ

|  |
| --- |
| **1.1. Полное название организации** |
|  |
| **1.2. Описание основных продуктов/услуг** |
|  |

1. КОНКУРЕНТЫ

|  |
| --- |
| **2.1. Прямые конкуренты**  *Необходимо указать прямых конкурентов в Вашем ценном сегменте. По возможности охарактеризуйте их сильные и слабые стороны. Укажите адреса сайтов.* |
|  |

1. ЦЕЛЕВАЯ АУДИТОРИЯ

|  |
| --- |
| **3.1. Покупатель продукта/услуги**  *Кто принимает решение о покупке продукта или услуги? Его социально-демографические характеристики (пол, возраст, доход, образование, стиль жизни)* |
|  |

1. КОНТЕКСТНАЯ РЕКЛАМА

|  |
| --- |
| **4.1. Каких целей Вы хотите достичь с помощью контекстной рекламы?** |
|  |

|  |
| --- |
|  |
| **4.2. Есть ли у Вас приоритеты по показам? Список слов по которым уже размещались?**  *Если есть – пожалуйста, укажите.* |
|  |
| **4.3. По каким ключевым показателям Вы оцениваете эффективность рекламной кампании? (CPC, CTR, CPA, СPO, ROI/ROAS, ДРР, другие***)* |
|  |
| **4.4. Желаемая стоимость привлечения заказа/звонка/клиента из контекстной рекламы** |
|  |
| **4.5**. **Желаемое количество обращений в день/неделю/месяц** |
|  |
| **4.6. Есть ли у Вас опыт контекстной рекламы? Каких показателей достигли? Что хотели бы улучшить?** |
|  |
| **4.7. Ежемесячный бюджет (возможны ориентировочные рамки от и до):**  *Например: 50 - 100 тыс. руб., 100 - 200 тыс. руб., более 200 тыс. руб. и т.д.* |
|  |

1. ДОПОЛНИТЕЛЬНАЯ ИНФОРМАЦИЯ

|  |
| --- |
| **5.1. Любая полезная в работе над проектом информация** |
|  |