**Бриф на комплексный онлайн-маркетинг**

Заполнение анкеты не заменит собой личного обсуждения деталей проекта, но создаст основу для его реализации. По возможности, подробно заполните представленные поля опросного листа для повышения качества результата и максимально полного охвата задания.

Вопросы являются рекомендательными и настроены на помощь при формировании заказа и окончательного вида будущего проекта. Вся переданная вами информация строго конфиденциальна и не подлежит разглашению третьим лицам.

Если возникнут трудности с заполнением брифа, то оставьте отдельные поля пустыми. Мы сможем дополнить их по результатам дополнительного обсуждения проекта.

**Общая информация:**

|  |  |
| --- | --- |
| Название компании |  |
| Контактные лица (директор, менеджер, технический специалист) |  |
| Должность |  |
| Телефон |  |
| E-mail |  |
| skype |  |
| Адрес компании |  |

**Сведения о компании:**

|  |  |
| --- | --- |
| URL сайта, есть ли мобильная версия, нужна ли адаптация под мобильный контент. |  |
| Региональность компании |  |
| Дата основания компании |  |
| Направление деятельности и вид услуг |  |
| Описание взаимодействия с клиентами:  - способы продажи товара/услуги (только интернет, интернет и обычный магазин / склад / выставочный павильон / собственное производство / консультационный центр – перечислите;  - объем обработанных заказов и выполненных услуг, есть ли примеры, которыми вы гордитесь (мгновенное решение проблемы клиента, применен нестандартный подход, сложная доставка, и т.д.), есть ли «известные» клиенты или компании;  - порядок привлечения клиентов и путь их продвижения от знакомства с компанией до момента покупки услуги/товара (воронка продаж);  - Какие частые вопросы вы получаете от клиентов и какие ответы на них даете? |  |
| Опишите главные свойства ваших продуктов / услуг, опишите алгоритм продажи, на чем фокусируете внимание покупателей, отметьте ключевые моменты, чем привлекаете клиентов? |  |
| Награды, сертификаты и виды общественного признания |  |
| Выгоды и преимущества, которые получают клиенты от использования вашей услуги/продукта:  - качество, подтвержденное лицензиями и сертификатами;  - минимальное время изготовления;  - особые условия доставки / наладки / отгрузки / установки / обслуживания / гарантийные преимущества / бесплатные услуги и т.д.;  - разветвленная сеть представительств;  - конкурентная низкая цена;  - программы лояльности / регулярные акции / поддержка постоянных клиентов;  - разнообразие продукции и условий оплаты услуг;  - другие выгодные отличия. |  |
| Ваши ожидания от завершенного проекта |  |
| Дополнительная информация |  |

**Целевое предназначение компании по оптимизации и продвижению:**

|  |  |
| --- | --- |
| Укажите цель проекта:  - информационная:  -- подача сведений о компании;  -- брендовая узнаваемость;  -- рекламное продвижение;  -- социальная видимость;  -- презентация нового товара / услуги;  -- расширение возрастного диапазона целевой аудитории;  -- научные и образовательные программы;  -- получение откликов от клиентов;  - коммерческая:  -- привлечение новых клиентов;  -- расширение рынков сбыта;  -- увеличение продаж;  -- поиск новых партнеров;  - свой вариант. |  |
| Выполнялись ли ранее операции по продвижению и оптимизации проекта, время их запуска и остановки? Какие были получены результаты? Укажите примерный перечень работ. |  |
| Есть ли семантическое ядро (СЯ), нужна ли услуга по его составлению. |  |
| Представьте список поисковых запросов (при наличии) с привязкой к продвигаемым услугам / товарам, укажите их приоритет для оптимизации и продвижения. |  |
| Присутствует ли на сайте уникальный текст, требуются ли услуги копирайтинга? |  |
| Содержит ли сайт уникальные изображения и видео? |  |
| Попадал ли проект под санкции поисковых систем? Велась ли покупка ссылок? Требуется ли дополнительная компания по снятию негатива? |  |
| Региональность для оптимизации и продвижения:  - город, район, область;  - регион, страна;  - иностранный сегмент;  - весь мир. |  |
| Укажите ваших конкурентов, URL сайтов, чем ваши услуги/товары отличаются от конкурентов, их преимущество, описание, отличительные особенности, индивидуальность. |  |
| Два наиболее сильных преимущества – выберите из перечисленного списка |  |
| Конкуренты, их отличия, сильные и слабые стороны, ссылки на их страницы |  |
| Нужна ли дополнительная реклама в соцсетях, Яндекс Директ и Google Adwords? |  |

**О целевой аудитории вашего бизнеса:**

|  |  |
| --- | --- |
| Пол |  |
| Возраст |  |
| Интересы / образ жизни |  |
| Социальное положение / достижения |  |
| Какие задачи решает компания и ее услуги/товары? |  |

**Другое:**

|  |  |
| --- | --- |
| Информация, которая может быть полезна, по возможности, приложите документы |  |
| Срок выполнения задания |  |
| Нужна сервисная или техническая поддержка после сдачи проекта |  |
| Примечания |  |

Заполните, пожалуйста,  бриф  и отправьте на адрес электронной почты ответственному менеджеру или на корпоративный e-mail: [info@seotemple.ru](mailto:info@seotemple.ru)