**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