

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

2. КОНКУРЕНТЫ

2.1. Прямые конкуренты <i>Необходимо указать прямых конкурентов в Вашем ценном сегменте. По возможности охарактеризуйте их сильные и слабые стороны. Укажите адреса сайтов.</i>

3. ЦЕЛЕВАЯ АУДИТОРИЯ

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

4. КОНТЕКСТНАЯ РЕКЛАМА

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

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

5. ДОПОЛНИТЕЛЬНАЯ ИНФОРМАЦИЯ

<p>5.1. Любая полезная в работе над проектом информация</p>