



Бриф. Таргетированная реклама.

ОБРАТИТЕ ВНИМАНИЕ: при подготовке рекламной кампании учитывается только информация предоставленная в брифе в письменном виде. Если вы оставляете какие-то из полей пустыми, комментируйте «почему».

Любая новая информация, «вспомнившиеся детали» и т.п. может не учитываться после старта проекта, а коррекция запущенных объявлений - требовать дополнительного времени и бюджетов.

Поэтому, пожалуйста, заполните бриф максимально подробно и конкретно. Лучше переизбыток информации, чем ее недостаток.

Информация о Вас

Пожалуйста, представьтесь	Андрей
Номер телефона	89673322353
Электронный адрес	job@mixup.digital
Ваш город? Желаемое гео для рекламной кампании?	Краснодар Краснодар, 10 км от центра
Цель рекламной кампании? Вовлекающая Сбор заявок	Сбор заявок, узнаваемость бренда в моем городе.
Ссылка на профиль Instagram или сайт который будет в рекламе	https://www.instagram.com/ https://www.instagram.com/
Ваш продукт	Доставка еды здорового питания. Как классический вариант (заказал нужные позиции, привезли через час), как и готовый дневной рацион с выбором меню, калорийности, предпочтениями (аллергии, непереносимости,

	личный вкус и желание)
Пол и возраст вашей аудитории	<p>Женщины 25-50 чаще покупают рацион для похудения</p> <p>Мужчины 23-35 для набора мышечной массы с профицитом калорий</p> <p>и третий вариант это люди любого пола 30-50, тем кому интересно следить за своим весом и питанием, без затрат времени на приготовление пищи</p>
<p>Расскажите про свою аудиторию (максимально подробно)</p> <p>Кто те люди, которые приносят больше всего денег (покупают чаще всего)?</p>	<p>Спортсмены, люди, которые следят за своим питанием, калоражем, продуктами употребляемых в пищу, просто человек, предпочитающий здоровую и вкусную еду, люди желающие похудеть, набрать мышечную массу.</p> <p>Люди, которые желают сбросить лишний вес. спортсмены желающие набрать мышечную массу, люди, которые следят за своим питанием, они посещают спортзалы премиум класса и не хотят тратить свое время на приготовление здоровой еды</p>
Основные интересы (увлечения, любимый вид отдыха, блогеры за которыми следят и т.д.)	<p>1. В данный момент один из основных их интересов - это диета и спорт, они заинтересованы в сбросе лишнего веса, без издевательств над собой(пример, вкусно поел - получил полное удовлетворение от приема пищи, но при этом употребил мало калорий - сбросил лишний вес.</p> <p>2. Человеку нужно набрать мышечную массу, должен быть профицит калорий, много белка для набора мышечной массы, углеводы для сил на тренировочные процессы, жиры для грамотной работы организма</p> <p>3. Люди не заинтересованные в трате времени на приготовления пищи. Они достаточно обеспечены, карьеристы, посещают спортзалы хорошего класса и правильно питаются, просто сказать следят за своим здоровьем, живут в ЖК премиум или ЖК выше среднего класса. Бизнесмены или занимают руководящие должности</p>

<p>Что получит клиент от вашего продукта? Опишите его ценность для клиента.</p> <p>Пример: Доставка еды здорового питания - экономия времени на приготовлении пищи, подсчет Б/Ж/У за клиента, авторское меню от известного шефа, инстаграмные подачи блюд.</p>	<p>Экономия времени клиента на приготовления пищи, никто не любит ежедневно, рутинно готовить. Особенно когда дело доходит до правильного питания с просчетом всех БЖУ и калорий. Меню авторское нам разрабатывал его именитый шеф, мы регулярно добавляем новые позиции. Посредственных блюд, которые всем уже приелись - просто напросто нет.</p> <p>Мы действительно можем сказать, что это вкусно и оригинально. Используем красивую (инстаграмную подачу) в наше время это достаточно важно для потребителя, наш продукт можно использовать и как контент для соц сетей.</p> <p>Доставка в любое удобное время и место. Днем наша кухня работает, как классический вариант кафе. (заказал блюдо-приготовили-привезли) Ночью мы работаем для приготовления дневного рациона (человек заказывает себе рацион на день и уже с 7 утра мы можем его привезти-никаких забот-взял контейнер и поел, так 5 приемов пищи в день)</p> <p>Мы используем удобные, лицеприятные боксы класса «эко», за которые не будет стыдно, никогда ничего не протечет, не порвется. Коротко: Компактный, Красивый, Экологичный, Функциональный.</p>
<p>Какие гарантии вы готовы дать на свой продукт ?</p> <p>Пример: Доставка еды.</p> <p>«Если не доставим вовремя ваш заказ, вручим купон на 30% к след заказу в знак извинения»</p>	<p>Если не доставим вовремя ваш заказ, вручим купон на 30% к след заказу в знак извинения. Если приходит жалоба на блюдо, курьера, меню, бокс - мы ее обязательно отрабатываем и решаем конфликтную ситуацию в пользу клиента</p>
<p>3 оффера (предложения, акции) для вашего продукта</p>	<p>Первый дневной рацион по себестоимости, Первые 3 дня дневного рациона со скидкой 50% Первые 3 доставки из стандартного меню за наш счет</p>
<p>Какая потребность заставляет клиента искать информацию о вашем продукте?</p>	<p>Я не хочу готовить и у меня нет на это времени! Я не умею считать калории и разбираться, тоже в этом не хочу. Я хочу разнообразное и действительно вкусное</p>

	<p>меню! Я хочу набрать мышечную массу и тратить время на приготовление пищи и подсчеты.</p>
<p>Перечислите 3 основных страха вашего клиента перед покупкой. Что может его остановить ?</p>	<p>Не вкусно, слишком обычно, никакого разнообразия. Доставили абы когда, я вообще уже на работе была У них халатное отношение к работе, меню вообще не диетическое, контейнеры стремные, даже брать такие стыдно, будто бабуля впихнула незаметно в сумку</p>
<p>3 причины, почему должны купить у Вас а не у конкурента (это будет указываться в объявлении и на основе этой информации люди будут принимать решение о покупке)</p>	<p>Авторское меню от именитого шефа Гарантия нашей работы Личная консультация и подбор меню от диетолога</p>
<p>Опишите 5 основных конкурентов</p> <p>Предоставьте ссылки на конкурентов (сайт, инстаграм)</p>	<p>https://krd.formpit.ru/ https://krasnodar.levelkitchen.com/ https://eatfitkrd.com/ https://pora-poest.com/ http://krasnodar.smart-food.su/</p>
<p>Какие акции, запуски, активности для этой товарной категории вы уже делали ранее?</p> <p>Какой результат получили (в цифрах).</p>	<p>Мы новички рынка, работаем 3 мес, заказы есть, работаем на сарафанном радио. Через неделю у нас планируется открытие, сейчас мы протестировали все процессы, внесли корректировки и заканчиваем техническое открытие и переходим в полноценный режим</p>
<p>Предоставьте фотографии вашего продукта для рекламной кампании</p> <p>Загрузите на файлообменник (Google.Диск, Яндекс.Диск), вставьте сюда ссылки.</p>	<p>https://drive.google.com/</p>
<p>Предоставьте, брендбук или гайдлайн (если они есть)</p>	<p>https://drive.google.com/ Хотелось бы доработать, ждем вашего предложения</p>

<p>Есть ли у вас база e-mail или телефонов ваших клиентов? Количество ?</p>	<p>Да https://drive.google.com/</p>
<p>Какой бюджет вы готовы вкладывать в таргетированную рекламу в месяц? Какой должна быть цена целевого действия (лида, полученной заявки, клика, взаимодействия), чтобы для вас это оставалось рентабельным вложением?</p>	<p>Готовы выделить 100 тыс рублей бюджета на первый месяц, посмотрим на совместную работу и в конце месяца оценим результат и в случае успеха готовы увеличивать бюджет Нужно рассчитать KPI в конце месяца</p>
<p>Есть ли примеры рекламы, которые вам нравятся? Укажите ссылки или выгрузите примеры на облако.</p>	<p>https://drive.google.com/</p>
<p>Запускали ли вы любую другую рекламу (не таргетированную) раньше на этот продукт? Какова была стоимость заявки? Можно ли получить доступ к результатам кампании?</p>	<p>Пока что нет, есть 3 билборда в городе</p>
<p>Кто ваши подписчики? (запускались ли гивы, накрутки ботов, рассылки?)</p>	<p>Аккаунт после гива</p>
<p>Неучтенная информация (то о чем не было вопросов выше, но на ваш взгляд – важно)</p>	<p>Для нас важно запустить рекламу в течении 10 дней</p>

Спасибо за качественное заполнение брифа.

Мы знаем, что у Вас был выбор, спасибо что выбрали нас.