# Бриф на создание Landing Page

Заполните бриф и отправьте его на почту: [vitaly80@ya.ru](mailto:vitaly80@ya.ru)

Звоните: +7 (927) 361-28-35

Создание лендингов <http://seo58.ru/lp/>

Напоминаем, от того насколько полно и правильно заполнена анкета, зависит насколько быстро и правильно наш менеджер поймет ваши требования к будущему сайту.

Бриф необходим для погружения в ваш бизнес нашими разработчиками. Чем точнее и полнее вы заполните все пункты анкеты, тем быстрее и точнее мы сможем разработать лендинг пейдж под вашу нишу.

Для простоты мы добавили специальную колонку с примером. В качестве примера взята компания, занимающаяся уничтожением насекомых в квартирах (дезинсекция).

## Контактная информация

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | **Ваши данные** | **Пример** |
| Контактное лицо |  | Иванов Михаил Григорьевич |
| Телефон |  | 8-922-784-22-33 Звоните строго с 9 до 17, кроме выходных |
| Соцсети (если удобно) |  | Мне удобно общаться через ВКонтакте, мой аккаунт <http://vk.com/ivanov2233> |
| E-mail |  | [ivanov-2233@yandex.ru](mailto:ivanov-2233@yandex.ru) почту я проверяю редко |

## О компании

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Название вашей компании |  | ООО «Дезинсекция» |
| Адрес вашей компании |  | г. Пенза, ул. Московская, 1, оф 333 |
| Телефон компании (сотовый, городской) |  | 33-22-44 городской, мобильный 8-922-784-22-33 |
| Сайт вашей компании (если есть) |  | <http://dezinsek.ucos.ru> мне делали его давно, толку от него нет |
| Режим работы |  | Мы работаем с 9 до 18, кроме сб и вс. |

## Целевая аудитория

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Возраст аудитории |  | Звонят взрослые, от 20 лет и выше. |
| Уровень дохода клиента |  | Бывает, что за каждую копейку трясутся, когда приезжаешь в обшарпанную квартиру. А бывает и в коттедж такой приедешь, с фонтанами, |

## Landing Page

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Основное направление деятельности вашей компании |  | уничтожение насекомых: клопов, муравьев, тараканов. уничтожение крыс и мышей. это все дезинспеция и дератизация |
| Как давно Вы на рынке |  | с 2009 года |
| Схема работы с клиентом (реальная или желаемая) |  | Хочу, чтобы меня находили, у кого завелись насекомые в квартире, они бы мне звонили, я согласую с ними стоимость, приезжаю, уничтожаю всех насекомых или грызунов. |
| 5-10 преимуществ вашего товара/услуги |  | даю гарантию 1 год. 100% уничтожение. всю работу делаю за 1 час. используем только импортные средства – они безвредные для человека и домашних животных, без запаха. Берем недорого. Выезжаем в область, но за дополнительную плату. |
| Опишите основные проблемы, с которыми обращаются к вам клиенты. Наведите ужас на клиента: что будет, если он к вам не обратится. |  | вот среди ночи укусит клоп, узнаете, что это такое. сразу начнешь обзванивать все фирмы, лишь бы избавиться. Если не обратится, будет очень плохо: во-первых, клопы будут размножаться, кусать, у многих аллергия, также инфекции всякие. |
| Работаем с возражениями: какие могут быть отговорки у клиента, лишь бы не обращаться к вам? Как вы бы на них ему ответили, чтобы обратиться именно к вам? |  | Ну, может он сам пойти в магазин и купить дихлофос, только вонь будет на всю квартиру и вряд ли это поможет надолго. Также он может подумать: ну появились тараканы, пусть живут) Опять же, тараканы – переносчики всяких заболеваний и инфекций.  Может к конкурентам обратиться, но тут у нас много преимуществ: гарантия, мы работаем уже на рынке 7 лет почти, все импортными препаратами делаем. На импортном оборудовании. |
| Акции, скидки – проводите ли вы их, есть ли какие-то спецпредложения? |  | Вроде никаких акций нет пока. Скидки постоянным клиентам) |
| Пожелания к дизайну |  | Хочу, чтобы был упор на темно-коричневый. На главном экране хочу мужика в респираторе брутального, с аппаратом за плечами, проводящего дезинсекцию.  Стиль строгий, безо всяких влетов и рюшечек. |
| Цифры в вашей работе |  | 7 лет на рынке дезинсекции, более 300 обработанных квартир и домов за последний год |

## Проработка маркетинга по технологии 4U

Есть 4 критерия: полезность, специфичность, срочность, уникальность.

Нужно подобрать для каждого критерия несколько пунктов под вашу компанию (услугу или товар)

Поясню на конкретном примере.

Например, возьмем компанию по пластиковым окнам.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Полезность - это то, что мы предлагаем.** |  | пластиковые окна, окна ПВХ, установка окон, монтаж, доставка окон, ремонт окон. |
| **Специфичность - проникаем вглубь услуги, т.е. конкретизируем.** |  | У нас - конкретные изготовители профиля, фурнитуры (ROTO, Rehau).  Бесплатная доставка. Замер бесплатно. Пластокно под ключ – т.е. все: от замера, до изготовления, монтажа и уборки мусора  Цветные и ламинированные окна. Ремонт окон – замена стеклопакета, установка москитных сеток, регулировка окон, ремонт подоконников и откосов, регулировка фурнитуры. |
| **Срочность - все, что связано с датой - либо сроки, либо сроки акции.** |  | Установка окна от 2 дней. До 30 ноября скидка 30%! Замер в день звонка. |
| **Уникальность - что нас отличает от других (не обязательно ото всех).** |  | Монтаж по ГОСТу, бесплатный вывоз мусора, рассрочка 0% на 6 мес. Бесплатный замер. |

**Важно**: чем конкретнее преимущество, тем лучше. Т.е. мало сказать "качественно", нужно конкретизировать, в чем качество: долговечность. А еще лучше и это конкретизировать в цифрах - т.е. 100 000 открытий-закрытий - применительно к окнам.

## Здесь вы можете написать другие пожелания к лендингу

|  |
| --- |
|  |
|  |
|  |
|  |
|  |
|  |

Заполните бриф и отправьте вложением на адрес: [vitaly80@ya.ru](mailto:vitaly80@ya.ru)