**Бриф на SMM-продвижение**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **№** | **Вопросы** | **Ответы** |
| 1. | **Описание ресторана**Концепция, кухня, местоположение (гастропаб в спальном районе, ресторан высокой кухни в центре города, банкетный зал на берегу Финского залива, сеть фаст-фуда) |  |
| 2. | **Предыдущий SMM-опыт**Был ли опыт работы с социальными сетями? Если да, то что понравилось, а что нет. И почему рассматриваете вариант смены подрядчика - что хотелось бы улучшить?Укажите ссылки на Ваши ресурсы (группы, аккаунты в соцсетях, сайт)  |  |
| 3. | **Конкуренты**Кого вы считаете своими прямыми конкурентами? (укажите ссылки на соцсети) |  |
| 4. | **Предпочтения по стилю**Какие коммерческие аккаунты в социальных сетях вызывают у вас восхищение (необязательно из пищевой сферы)? Что именно в них привлекает?Есть ли у вашего ресторана бренд-бук и фирменный стиль? |  |
| 5. | **Конкурентные преимущества**Каковы сильные стороны вашего заведения? (эксклюзивные блюда, особенные методы приготовления, уникальные ингредиенты, нетривиальные услуги, красивый панорамный вид, необычная развлекательная программа, инстаграмный интерьер). |  |
| 6. | **Целевая аудитория**Кто образует костяк постоянных посетителей ресторана? Что это за типажи? (к примеру, к вам приходят богатые бабушки / молодежь / менеджеры среднего звена и т.п.)Для чего приходят в ресторан? (быстро перекусить / провести вечер парой / получить чизкейк по промо коду / на бизнес ланч / что-то еще)Примерное соотношение постоянных и случайных посетителей.С кем бы вы особенно хотели работать (например только с теми клиентами, кто приходят семьями и бронируют стол на 5-6 персон, или с молодыми парами) |  |
| 7. | **Акции и мероприятия**Какие акции для заполнения зала проводятся? (скидка на завтраки, бизнес-ланчи, женские четверги, счастливые часы и т.д.)Какие мероприятия проводятся в ресторане? (концерты, Stand Up выступления, детские кулинарные мастер-классы и пр.) |  |
| 8. | **Цели сотрудничества**Укажите, пожалуйста, бизнес-цели стоящие перед вами. Какие задачи вы хотите решить с нашей помощью? |  |
| 9. | **Методы продвижения**Какие из нижеприведенных методов продвижения вы хотели бы использовать, а какие нет?* Таргетированная реклама
* Конкурсы
* Кросс-маркетинг (совместные акции с партнерами)
* Привлечение блогеров
* Персональный брендинг (повышение узнаваемости через личный бренд владельца или шеф-повара ресторана)
* Вирусный PR (нестандартные инфоповоды)
* Ретаргетинг (показ рекламы посетителям сайта)
* Нейтрализация негатива и стимулирование отзывов посетителей (User-Generated Content)
 |  |
| 10. | **Как планируется оценивать эффективность**Какие метрики и критерии оценки работы агентства будут применяться? (В количественных и качественных показателях) |  |