**Основная информация**

|  |  |
| --- | --- |
| Домен сайта | https://n-l-e.ru/ |
| Юр. лицо компании | ООО «Спутниковая компания» |
| В каких городах представлена компания | Вся Россия  |
| По каким регионам необходимо продвижение | Вся Россия<https://n-l-e.ru/shops/>По ссылке выше фирменная сеть магазинов-складовЕсть еще фирменные магазины бренда Триколор (это наша часть), но фирменные магазины себя продвигают сами (во всяком случае должны это делать)  |
| В настоящий момент сайт продвигается? (просьба указать своими силами или есть подрядчик) | нет |
| Укажите CMS сайта | битрикс |
| Есть ли готовое семантическое ядро (список ключевых фраз)? | нет |
| Есть ли собственная техническая поддержка/штатный программист? | Нет. Работает подрядчик, но ведем переговоры о возможной смене подрядчика |
| Какие дополнительные виды рекламы используете для продвижения? | Пока не каких. Но планируем запустить контекст  |
| Есть ли у Вас другие сайты?  | Да |

**Цели и задачи**

|  |  |
| --- | --- |
| Какие продукты/услуги требуют наибольшего внимания в продвижении? | Продажа товаров представленных на сайте (интернет-магазине) |
| Бюджет на продвижение в месяц: | Не определен |
| KPI, по которому будет оцениваться эффективность продвижения (позиции, трафик, лиды): | Количество заказов, поступивших через корзину на сайте  |

**Целевая аудитория**

|  |  |
| --- | --- |
| Демографические характеристики(возраст, пол, семейное положение) | Аудиторию можно разделить на две части:Физические лицаЮридические лицаС физическими лицами только начинаем работать. Пока точного портрета нет. По нашим прикидкам – мужчина, от 40 лет, «рукастый», имеющий опыт самостоятельного обустройства своего жилья. Юридические лица – это имеющиеся у нас дилеры. Крупные и мелки предприниматели от 40 лет. Подавляющее большинство мужчины (90%) |
| Социально-экономические характеристики(уровень дохода, род занятий/сфера бизнеса, образование, интересы): | Уровень дохода очень разный. Нет четкого образа клиента. Знаем, что в большинстве аудитория состоит из энергичных мужчин. Уровень образования тоже очень разный и зависит от сегмента. ИП и монтажники - 80% Чаще всего работают на себя. Не большая численность команды ИП. Уровень дохода средний. Любят простые забавы (рыбалка, охота, баня).  |
| География (города, области) | https://n-l-e.ru/shops/ |
| Мотивация целевой аудитории(что потребитель хочет получить от Вашего товара/услуги) | Если физ.лица:Качественный товар с гарантией. Качественный сервис.Если юр.лица:возможность заработать на нашем товаре. Качественную поддержку  |

**Общие данные**

|  |  |
| --- | --- |
| УТП (Сильные стороны компании и предложения) | Широкий ассортиментБольшая сеть магазинов-складовИ фирменных магазинов Триколор |
| Основные конкуренты | Все сетевые магазины со схожим набором продукции.Наши собственные дилеры (юр.лица) |
| Средний чек | Юля физиков – не известенДля ЮЛ – от 30 000 рублей |
| Конверсия из лида в продажу | Нет данных |
| Дополнительная информация: |  |

**Ваши комментарии, вопросы, пожелания**

|  |
| --- |
| 1. Обязательно провести аудит сайта. Все ли разделы есть (по логике). Все ли страницы заполнены. Достаточно ли контента на страницах.
2. Проверить ссылки на сторонние ресурсы. Есть вероятность наличия старых ссылок, о которых мы не знаем. Домен 2013 года.
 |