|  |
| --- |
| **Общая информация о компании, продукте/услуге.** |
|  |
| Застройщик/Название объекта/Бренд |  |
| URL/ Адрес сайта / Целевой страницы (Landing page) |  |
| Стоимость товара/услуги | **1-комнатные от** \_\_ млн за \_\_\_ м²**2-комнатные от** \_\_ млн за \_\_\_ м²**3-комнатные от \_\_** млн за \_\_\_ м²**4-комнаты и более от \_\_** млн за \_\_\_ м²Стоимость кв.м. \_\_\_\_тыс.р. |
| Географический охват | *Москва и Мос.обл* |
| Список сайтов конкурентов | *От 5 до 15 адреса сайтов конкурентов* |
| Средняя посещаемость сайта (мобильная версия и версия desktop) |  |
| Действующие скидки на товар/услугу и срок действия |  |
| **Целевые показатели и параметры оценки проекта** |
|  |
| Контакты для направления лидов | *+7(ххх)ххх-хх-хх - номер телефона для переадресации звонков**mail@mail.ru* *-список e-mail адресов для передачи карточек с контактными данными* |
| Схема приема лидов на стороне Заказчика | *Через call-центр/ресепшн/секретаря в компании Заказчика;**Соединение напрямую с менеджером отдела продаж**Какую информацию необходимо передать менеджеру отдела продаж Заказчика (имя клиента, номер телефона и т.п.)?* |
| Отчетные формы и периодичность предоставления | *Отчетные формы:**Статистика по звонкам (создание персональной страницы на Goggle disc, внесении всей информации по переданным звонкам )**Периодичность:**Ежедневно** *Еженедельно*
 |
| **Объемы, стоимость и сроки проведения проекта** |
|  |
| Согласованный объем лидогенерации |  |
| Сроки проведения  |  |
| Стоимость лида |  |
| Критерии целевого (оплачиваемой) лида |  |
| График работы ОП | *Пн-Пт с \_\_ до \_\_\_; Сб-Вс с \_\_\_до\_\_\_* |