|  |  |
| --- | --- |
| **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 \_\_\_ м²  Стоимость 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*](mailto: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\_\_\_* |