МАРКЕТИНГ

Бриф и KPI подрядчика

Инструмент: Бриф и KPI для подрядчика по рекламе

Ставить подрядчику задачу в деньгах и проверять по продажам. Охваты только для диагностики

ВРЕМЯ
3 часа на бриф и настройку, 30 минут в неделю

УРОВЕНЬ
базовый

ЗАПОЛНИЛ

КАК ЗАПОЛНЯТЬ
Бриф и цели до старта, отчёт с подрядчиком раз в неделю.

1 Бриф

Продукт и цены

Клиент: кто, где, какая задача

Оффер и чем отличаемся

Что уже пробовали и результат

Бюджет в месяц

Маржа одной покупки и допустимая стоимость покупки

2 KPI

серые строки: пример заполнения

Показатель	Цель	Факт за неделю	Отклонение
Покупок из рекламы	20 в месяц		
Стоимость покупки	до 90 000 ₸		
Цена целевой заявки	до 12 000 ₸		

© Business Surgery · bxclub.kz · инструмент из библиотеки клуба

3 Отчёт по кампаниям

Кампания	Расход, ₸	Заявки	Целевые	Покупки	Стоимость покупки, ₸

4 Доступы

- [ ] Рекламные кабинеты оформлены на компанию
- [ ] Пиксель и аналитика на компании
- [ ] У подрядчика роль с ограниченными правами
- [ ] Пароли не хранятся только у подрядчика

КОНТРОЛЬНЫЕ ЦИФРЫ · ЦЕЛИ ИНСТРУМЕНТА

- Стоимость покупки в пределах допустимой
- Доля целевых заявок растёт
- Кабинеты у компании
- Созвон раз в неделю с цифрами продаж

ДАТА ЗАПОЛНЕНИЯ _____

СЛЕДУЮЩАЯ СВЕРКА _____

ТРЕКЕР BS _____

© Business Surgery · bxclub.kz · инструмент из библиотеки клуба