|  |  |
| --- | --- |
| - Укажите адрес сайта для продвижения.- Если сайта еще нет, необходимо указать сайт максимально похожего конкурента или ссылку на домен где уже можно посмотреть часть сайта.Пример: [www.mvideo.ru](http://www.mvideo.ru) |  |
| - Кратко опишите вашу бизнес-модель в формате "для чайников"Пример: мы агрегируем объявления о жилой недвижимости в Азии и получаем оплату за размещение на нашем сайте лотов от риэлторских агентств. |  |
| - Расскажите нам SEO-историю проекта (в общих чертах): когда Вы начали продвигать сайт и что делали для этого(Если не велось активное продвижение – оставьте поле пустым)- Какова причина смены исполнителя и обращения в ozhgibesov.net? |  |
| - Были ли значимые события в «жизни сайта» за последние 6 месяцев: смена домена/смена дизайна/переход на https? |  |
| - Есть ли санкции от поисковых систем, известные Вам на данный момент? Были ли какие-то санкции в прошлом? Пример: Сейчас у нас санкции от Яндекса – «баден баден»Было: Фильтр Панда от Google |  |
| - Было ли падение трафика с SEO, когда, с чем это может быть связано по вашему мнению? |  |
| - Перечислите ваших основных конкурентов. |  |
| - Какие цели/KPI предполагается достичь в SEO в ближайшие 6/12/24 месяцев(повышение трафика на сайте/ вывод запросов в ТОП / увеличение числа обращений / снижение стоимости посетителя сайта, прочие KPI) |  |
| - Укажите приоритетные категории товаров/услуг для продвижения (если их много, то выбрать самые главные), которые приносят Вам максимальную прибыльПример: LED телевизоры, посудомойки, вся встраиваемая техника, бензопилы, циркулярные пилы, рубанки |  |
| - Приведите примеры максимально интересных ключевых запросов для продвижения или групп запросов (20-30 штук, как бы вы искали свои услуги?)Пример: Купить телевизор SamsungВстраиваемые плитыБензопилы Husqvarna |  |
| - Собирали семантическое ядро для сайта? Когда? Собирали для всего сайта или для определенных разделов?Вышлите его в письме вместе с брифом. |  |
| - Есть ли у вашего бизнеса сезонность? (если есть 2 и более сезонных пика – обязательно расскажите нам об этом)Пример: да, у нас есть сезонность – т.к. мы занимаемся шинами – у нас 2 высоких сезона: это с конца сентября- середина ноября/середина марта - середину мая. Остальные месяца – низкий сезон. |  |
| - В каких регионах уже присутствует Ваш бизнес?- Есть ли в этих регионах представительства? |  |
| - В какие регионы Вы бы хотели выйти в следующие 12 месяцев? |  |
| - Соответствует текущий ассортимент на сайте, действительному ассортименту проекта?- Планируется увеличение ассортимента на сайте? (если да, то на сколько в % соотношении он увеличиться?- Количество ассортимента на сайтеПример:Планируем увеличить ассортимент на 20%, добавить 3 новых группы товара, 30000 SKU в этой категории. |  |
| Доступ к Яндекс Метрике, Яндекс Вебмастеру, Google Analytics, Google Search ConsoleПожалуйста, предоставьте полный доступ на наш аккаунт: sale@ozhgibesov.net ozhgibesovnet@gmail.comИнструкция как предоставить доступ:https://docs.google.com/document/d/14Egxi-Apmo91krY-z8bgqmDOBtKZq8byNuuxhYUGJDA/edit?usp=sharing  |  |
| - Если у вас есть доступы в системах аналитики позиций, прошу предоставить адрес, логин и пароль.  |  |
|  - Вы планируете самостоятельно внедрять рекомендации по SEO на сайт? У нас есть команда проверенных программистов и лучший UX/UI аналитик, а также дизайнер |  |
| - Используется ли на сайте система управления (CMS)? Если да, то укажите название (1C-Bitrix, WordPress, Joomla, MODx, Drupal, ShopScript, самописная, другое)? |  |
| - Какие каналы рекламы вы уже используете? |  |
| - Планируется ли запуск контекстной рекламы? Укажите ориентировочный бюджет, который планируете выделять в месяц.  |  |
| - Укажите ориентировочный бюджет, который планируете выделять на продвижение (SEO) в месяц. |  |
| - Ваша позиция в компании. Кто будет принимать решение о сотрудничестве? |  |
| - Реквизиты вашей компании (для проверки контрагента)  |  |
| - Обращались ли вы в другие агентства, кроме нашего, для составления КП? В какие? (Эта информация помогает нам в изучении рынка) |  |
| - Укажите ваши дополнительные пожелания. |  |