Задание 1: "Анализ конкурентов"

Собрать информацию для эффективного формирования бренд-платформы Вашего бизнеса:

1. Изучить конкурентов (их сильные и слабые стороны, что они используют как конкурентные преимущества, изучить элементы брендинга каждого)

2. Для анализа использовать программы-парсеры (обязательно в отчете должны быть данные из программ-парсеров в виде скринов)

3. Привести пример успешного брендинга на вашем рынке. Почему вы считаете данный пример "успешым"?

4. Если вы выполняете работу по существующему предприятию (у которого социальные сети уже давно существуют), то проведите анализ качества и эффективности ведения социальных сетей.

5. Проработать для собственного предприятия: стратегию, миссию, стратегические цели, связать их с бренд-буком (элементы бренда, дизайн, слоган, легенда или история бренда, стратегия продвижения бренда).

## Задание 2: "Целевой потребитель. CJM"

В чем заключаются особенности поведения Ваших покупателей в соц.сети? Чем они занимаются в соц.сети (где их искать? Читаем и ищем информацию в инете) Как это повлияет на воронку продаж и контентную воронку?

1. Провести сегментацию рынка
2. Составить портрет потребителя
3. Построить воронку продаж
4. Построить CJM

## Задание 3: "Контент-план и медиа-план"

1. Составьте воронку продаж вашего предприятия в СОЦ,СЕТИ (уровни, каналы, действия, как будете отслеживать и какие показатели собирать)

2. Напишите свои идеи для контекстной воронки:

    Что хотите продавать?

    Напишите посты по воронке:

    Пост-знакомство.

    Пост-опрос.

    Пост-боли.

    Пост-решение.

    Пост-предпродажа.

    Пост-продажа.

    Пост-допродажа.

3. Сформируйте контент-план на 2 недели вперед (материалы и текст для него также нужно подготовить)

4. Разработать рекламную компанию и медиа-план (хотя бы одну для вашего проекта): текст, все необходимые форматы макетов-баннеров, поставить плановые показатели (обосновать, почему вы считаете, что так)