

ПОЯВИЛСЯ ЗАКАЗЧИК.  
ЧТО ДЕЛАТЬ?

# 1. ЧТО ИМЕЕМ СЕЙЧАС?

- Ссылки на группы, аккаунты, сайт.
- Какая реклама работает сейчас?
- Какая реклама работала ранее?
- Запущена ли контекстная реклама?

## 2. ЧТО ДЕЛАЛИ РАНЕЕ?

- Запускали таргетированную рекламу?
- Проводили конкурсы?
- Делали накрутки в группу?
- Проводили конкурсы?
- Как приводили подписчиков?

### 3. ЛАЙФХАК!

Ответы на эти вопросы  
помогут вам определить  
СТОИМОСТЬ СВОИХ УСЛУГ.

## 4. КАКИЕ ЗАДАЧИ НУЖНО РЕШИТЬ?

- Какое количество заявок в день/неделю/месяц?
- Средняя и предельная стоимость подписчика/заявки?
- Ограничены ли сроки по проекту?

## 5. ТАЙМАУТ

- Проводите анализ ниши.
- Проводите анализ конкурентов.
- Проводите анализ проекта.
- Готовите коммерческое предложение.
- Свяжитесь я заказчиком повторно.