Бриф по проекту «Проект Елена Мельникова»

Цель

Получить понимание возможностей сотрудничества с BBF (застройщиком на Кипре), включая анализ их текущей ситуации, предложения по IT-продуктам и совместным продажам. Также обсудить, как можно использовать их ресурсы (базы данных, приложение) для продвижения собственных проектов.

Аудитория

- Партнеры-брокеры, привлекающие клиентов со всего мира.
- Команда проекта «Проект Елена Мельникова» (включая технических специалистов и маркетологов).
- Заинтересованные в совместных продажах и IT-продуктах.

Что нужно сделать

1. **Анализ текущей ситуации BBF**:
   - Изучить данные по ссылке: https://club.bbf.com/ (внутренняя ссылка с проектами BBF).
   - Скачать и проанализировать базу проектов.
   - Оценить, насколько их приложение удобно и актуально.
2. **Оценка возможностей IT-продуктов**:
   - Выявить, какие IT-инструменты могут быть полезны для BBF в части продаж (например, интеграция с их приложением, дополнительные функции для сейлзов).
   - Подумать, какие IT-продукты можно предложить BBF для улучшения их продажной активности.
3. **Совместные продажи**:
   - Обсудить возможность разделения комиссий при совместных продажах.
   - Проверить, какие проекты BBF уже имеют высокую востребованность (например, Беринге — 50% продано).
   - Определить, какие проекты можно использовать для продвижения в Грузии и на Кипре.
4. **Использование ресурсов BBF**:
   - Использовать их базу данных для загрузки и обработки информации.
   - Использовать их приложение для постинга материалов (ограничений нет).

Тон и стиль

- Профессиональный, ориентированный на бизнес-решения.
- Акцент на возможности сотрудничества и взаимной выгоде.
- Упоминание о высокой активности BBF и их потенциале как ключевого игрока на рынке.

Референсы

- Ссылка на внутренний ресурс BBF: https://club.bbf.com/
- Ссылка на мероприятие Unicorn Event: https://maps.app.goo.gl/S9oqDGswrbZ1fGno7 (локация), https://maps.app.goo.gl/oARW3Wk2tCr3LGuE7 и др. (парковки).

Открытые вопросы

- Нужно ли BBF дополнительное программное обеспечение, и в какой форме?
- Какие именно IT-продукты могут быть полезны для BBF?
- Как именно будет выглядеть модель разделения комиссий при совместных продажах?
- Какие проекты BBF наиболее перспективны для совместного продвижения?