**Компания проводящая тендер:** ГК «Еврострой»  
**Сайт компании**: <http://esgroup.ru>  
**Участники тендера**: digital-агентства  
**Срок предоставления информации**: до 28 февраля 2018 года  
**Планируемая дата начала работ**: март 2018

Условия проведения тендера

Основная задача  
Для всех проектов компании ГК «Еврострой» необходимо разработать концепцию продвижения в сети интернет. По результатам проведения рекламных кампаний необходимо получить целевые обращения. По всем проектам конверсия обращение/приход в офис должна составлять не менее 20%.

Проекты

* Жилой комплекс «Привилегия» <http://privilege-spb.ru/>
* Клубный дом «Приоритет» <http://priority.spb.ru/>
* Клубный дом «Esper Club» <http://esperclub.ru>
* Комплекс апартаментов «Next» <http://nextapart.ru>
* Коттеджный комплекс «Туокса» <http://esgroup.ru/project/tuoksa/>

Бюджет  
Общий бюджет на все проекты кампании: 4,4 млн рублей в месяц.  
Распределение бюджета по проектам:

* Жилой комплекс «Привилегия» **— 1,2 млн рублей в месяц**
* Клубный дом «Приоритет» **— 1 млн рублей в месяц**
* Клубный дом «Esper Club» **— 1 млн рублей в месяц**
* Комплекс апартаментов «Next» **— 1 млн рублей в месяц**
* Коттеджный комплекс «Туокса» **— 200 тыс. рублей в месяц**

Требования к участникам тендера

* Опыт работы в сегменте недвижимости или премиум сегменте по различным спецификациям (например, продажа премиум автомобилей).
* Digital-агентство должно предоставлять полный спектр услуг продвижения в сети интернет. То есть, участники, специализирующиеся только на определенном направлении (например, только контекстная реклама) рассматриваться не будут.

Тендерное задание

1. Каждый участник должен прислать информацию о опыте работы в необходимом сегменте рынка. (Портфолио, перечень клиентов. В свободной форме).
2. В рамках обозначенного бюджета, участник должен подготовить стратегию продвижения всех проектов компании, используя необходимые, по мнению участника инструменты и источники привлечения конверсионного трафика. (презентация в свободной форме, с разбивкой по каждому проекту).

Основное требование к предлагаемой стратегии продвижения: креативность, нестандартный подход и долговременная стратегия продвижения с учетом пика активности целевой аудитории (Петербургский экономический форум, кубок мира по футболу, газовый форум, юридический форум).

1. Подготовить наглядный медиаплан, где будут отображены все предполагаемые источники трафика и затраты. (XLS-таблица, шаблон: blank.xlsx)
2. По каждому из проектов агентство должно дать гарантируемый прогноз по количеству обращений.
3. Прислать информацию по условиям оплаты.
4. Прислать заполненную карточку клиента (card.xlsx)

Формат отбора

Каждый участник тендера будет оцениваться по бальной системе. Критерии для оценки:

1. Опыт работы в необходимом сегменте рынка (портфолио)
2. Креативность предлагаемой стратегии продвижения
3. Комплексность подхода
4. Прогноз количества обращений
5. Условия оплаты

Максимальная оценка по каждому из критериев 5 баллов. Максимальный общий бал по всем критериям — 25.

Участники, получившие наивысшую суммарную оценку, будут приглашены на презентацию и защиту собственной стратегии продвижения.   
  
От лица компании на защите будут присутствовать:   
Директор по рекламе и PR  
Интернет-маркетолог  
Первый заместитель генерального директора  
Собственник компании