**ТЕХНИЧЕСКОЕ ЗАДАНИЕ**

**На проведение маркетинговой кампании в сети Интернет**

**Ташкент 2022**

1. Наименование и цели использования выполняемых работ и оказываемых услуг.
	1. Цель маркетинговой кампании – увеличение доли рынка карточных продуктов АКБ «Капиталбанк»
2. Перечень услуг предоставляемые исполнителем.
	1. Исполнитель проводит предлагает наиболее на его взгляд эффективное распределение бюджета для достижения поставленных задач в виде документа медиа планирования в Интернете согласно Приложению №1.
	2. Исполнитель ежемесячно распределяет бюджет по заранее подготовленному медиа плану.
	3. Исполнитель ежемесячно предоставляет отчет по достижению поставленных задач, согласно медиа плану.
	4. Исполнитель предоставляет Заказчику доступ ко всем рекламным кабинетам, аккаунтам аналитики для мониторинга прозрачности отчетов Заказчиком
	5. Исполнитель информирует о всех изменениях рынка рекламы в Интернете, предлагает способы эффективного перераспределения бюджета и пересчета плановых показателей.
	6. Отчетность не принимается в случаях, когда нет доступов в рекламные кабинеты, а также в аккаунты аналитики
	7. Исполнитель не претендует в случае положительной баинговой разницы. Он информирует об этом Заказчика. Заказчик самостоятельно принимает решение в использовании лишних средств, вложить средства в рекламу или же получить возврат.
3. Требования к участнику.
	1. Экспертность на рынке.
	2. Заказчику предоставляется сопровождающий менеджер, отвечающий за все рабочие вопросы. Менеджер должен постоянно работать с проектом, иметь электронный адрес и мобильный телефон.
4. Сроки оказания услуг.
	1. Сроки оказания услуг в течение всей рекламной кампании.

Разработано:

**Ведущий специалист**

**Отдела маркетингового сопровождения и партнерства Зайнутдинов Т.Б.**

**Начальник отдела**

**Отдела маркетингового сопровождения и партнерства Юсупова Ш. А.**

Согласовано:

**​Заместитель**

**Председателя Правления Маркевич К.И.**

**Приложение №1**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **№** | **Название** | **Примечание** |
| 1 | Длительность кампании | С июня до конца года |
| 2 | Аудитория | Экономически активные люди от 18 до 65 лет |
| 3 | Доступ в рекламный кабинет для мониторинга | Исполнитель предоставляет доступы во все рекламные кабинеты и аккаунты аналитики для мониторинга отчетности |
| 4 | Баинговая разница – различие между плановым и фактическим расходами | Исполнитель не претендует на положительную разницу между плановым и фактическим расходами |
| 5 | Отчетность | Ежемесячная подготовка отчета по показателям за период с закреплением подтверждающих документов |
| 6 | Дополнительный сервис | Закрепление сопровождающего менеджера со стороны Исполнителя, отвечающего за все рабочие вопросы.  |
| 7 | Разделение кампании | Кампания делится на: охват, трафик, установки приложения со плановым подсчетом показателей: CPM, CPC, CPV и т.д |