



команда роста на аутсорсе
для системного улучшения ключевых метрик

Шаблон запроса предложения (RFP) для Meta Ads: Агентство/Фрилансер

Готовый шаблон для эффективного выбора подрядчика по рекламе в Meta (Facebook, Instagram)

Введение: О нашей компании и целях запроса

Уважаемые потенциальные партнеры,

[Название Вашей Компании] ищет квалифицированного подрядчика (агентство или фрилансера) для управления и оптимизации наших рекламных кампаний в Meta Ads (Facebook и Instagram). Мы стремимся к [Указать основные бизнес-цели, например: значительному увеличению лидогенерации, повышению узнаваемости бренда, росту онлайн-продаж] и верим, что эффективное использование платформы Meta Ads станет ключевым фактором в достижении этих целей.

Данный Запрос Предложений (RFP) призван помочь нам четко сформулировать наши требования и ожидания, а также получить структурированные предложения, которые позволят нам эффективно сравнить потенциальных партнеров и выбрать наиболее подходящего для долгосрочного сотрудничества. Мы ищем партнера, который обладает глубокой экспертизой, инновационным подходом и доказанной способностью достигать измеримых результатов.

О нашей компании

Название компании	[Ваше Название Компании]
Отрасль/Ниша	[Например: E-commerce (одежда), B2B SaaS (CRM-системы), Образовательные услуги]
Год основания	[Год]
Миссия/Видение	[Краткое описание миссии или видения компании]
Основные продукты/услуги	[Список или краткое описание ключевых продуктов/услуг]
Целевая аудитория	[Подробное описание: демография, интересы, боли, поведенческие паттерны. Например: Женщины 25-45 лет, доход выше среднего, интересующиеся ЗОЖ и экологичными продуктами]
Текущая маркетинговая ситуация	[Опишите текущие маркетинговые усилия, используемые каналы, предыдущий опыт с Meta Ads (если был), основные вызовы]
Веб-сайт	[URL вашего веб-сайта]
Ссылки на соцсети (Meta)	[Ссылки на страницы Facebook/Instagram]

Цели и задачи рекламной кампании в Meta Ads

☐ Основные бизнес-цели

Увеличение продаж на [X]% в течение [Y] месяцев; Увеличение количества квалифицированных лидов на [Z]% при сохранении CPA; Повышение узнаваемости бренда на [A]% (например, по охвату или вовлеченности); Расширение базы подписчиков на [B]%.

☐ Конкретные KPI и целевые показатели

Целевой ROAS (возврат инвестиций в рекламу): [X]; Целевой CPA (стоимость целевого действия): [Y]; Целевой CTR (кликабельность): [Z]; Целевой ROI (окупаемость инвестиций): [A].

☐ Целевые рынки

География: [Страны, регионы, города]; Языки: [Языки аудитории].

☐ Целевые сегменты аудитории

Подробное описание основных сегментов, на которые планируется таргетироваться.

☐ Сроки достижения целей

Краткосрочные (до 3 месяцев); Среднесрочные (3-6 месяцев); Долгосрочные (6-12 месяцев).

Требования к подрядчику

☐ Опыт работы

Минимум [N] лет опыта в управлении Meta Ads кампаниями. Опыт работы в [Ваша ниша/смежные ниши] является преимуществом.

☐ Квалификация команды (для агентств) / специалиста (для фрилансеров)

Наличие сертифицированных специалистов Meta Blueprint. Подтвержденные кейсы успешных кампаний с измеримыми результатами (ROI, CPA, ROAS).

☐ Требования к отчетности и коммуникации

Еженедельные/ежемесячные отчеты (формат: [Excel, Google Sheets, PDF, дашборды]); Регулярные созвоны/встречи ([Частота: еженедельно, раз в две недели]); Каналы связи ([Telegram, Email, CRM]).

☐ Требования к доступу к рекламным кабинетам и данным

Подрядчик должен работать в рекламном кабинете клиента. Доступ к Google Analytics, CRM-системе (при необходимости).

☐ Юридическое оформление

Готовность заключить официальный договор (для фрилансеров - договор ГПХ/ИП, для агентств - договор оказания услуг).

Бюджет

Ориентировочный месячный рекламный бюджет (без НДС)

От [X] до [Y] рублей (например, от 100 000 до 300 000 рублей). Просим указать, какой ROAS вы считаете реалистичным при данном бюджете.

Предполагаемый бюджет на услуги подрядчика

Просим предоставить структуру ценообразования (фиксированная ставка, процент от бюджета, почасовая оплата) и примерную стоимость услуг для указанного рекламного бюджета.

Ожидаемые услуги

☐ Аудит текущих кампаний (если применимо)

Анализ структуры, настроек, креативов, аудиторий, метрик прошлых кампаний.

❑ Разработка стратегии Meta Ads

Создание комплексной стратегии, включая воронку продаж, сегментацию аудитории, выбор форматов, медиапланирование.

❑ Создание и оптимизация креативов

Разработка текстов, баннеров, видеороликов (указать, кто предоставляет исходники/ТЗ).

❑ Настройка и управление рекламными кампаниями

Полный цикл: от создания кампаний до ежедневной оптимизации ставок, бюджетов, аудиторий.

❑ A/B-тестирование

Постоянное тестирование гипотез (креативы, аудитории, офферы, форматы).

❑ Аналитика и отчетность

Регулярный мониторинг KPI, предоставление детализированных отчетов, выводы и рекомендации.

❑ Интеграции

Настройка интеграции с CRM-системой ([Название CRM, например: Битрикс24]), системами сквозной аналитики ([Название, например: Roistat, OWOX BI]), Google Analytics.

❑ Масштабирование кампаний

План по увеличению рекламного бюджета и охвата при сохранении или улучшении KPI.

Информация, которую необходимо предоставить подрядчику

❑ Краткое описание компании и команды (для агентств) / специалиста (для фрилансеров)

История, ключевые компетенции, количество сотрудников, структура команды, опыт работы.

❑ Портфолио и кейсы

Минимум [N] релевантных кейсов в [Ваша ниша/смежные ниши]. Для каждого кейса указать: название клиента, отрасль, стартовый рекламный бюджет, достигнутые ROI, CPA, ROAS, CTR, период работы, использованные стратегии, возникшие сложности и их решения. (Источник: RocketLab)

❑ Предлагаемая стратегия для наших целей

Краткое видение того, как вы планируете достигать поставленных нами целей, учитывая специфику нашей компании и отрасли. Обоснуйте выбор форматов, аудиторий, подходов к креативам.

❑ Структура ценообразования и сметы

Подробная разбивка стоимости услуг (фиксированная оплата, процент от бюджета, почасовая ставка) и примерный расчет для указанного нами рекламного бюджета.

❑ Условия договора и гарантии

Пример договора, описание гарантий (что гарантируется, что нет), условия расторжения.

❑ Сроки выполнения работ

Ориентировочные сроки запуска кампаний, предоставления первых отчетов, достижения первых результатов.

❑ Рекомендации

Контакты 2-3 клиентов, готовых предоставить отзыв о вашей работе.

Процесс отбора и сроки

❑ Дедлайн подачи предложений

[Дата и время, например: 15.03.2024 до 18:00 по МСК]

❑ Этапы отбора

1. Прием и первичный отбор предложений;
2. Интервью с shortlisted-кандидатами (онлайн/офлайн);
3. Презентации стратегий (для финалистов);
4. Проверка рекомендаций.

❑ Дата принятия решения

[Дата, например: 01.04.2024]

❑ Начало работы

[Дата, например: 15.04.2024]

Приложение: Список вопросов для потенциального подрядчика

- ☐ Как вы будете измерять ROI и ROAS для нашего бизнеса, учитывая специфику наших продуктов/услуг?
Опишите ваш подход к атрибуции и анализу данных.
- ☐ Опишите ваш подход к A/B-тестированию креативов и аудиторий. Как часто вы проводите тесты и как принимаете решения на их основе?
Приведите пример успешного A/B-теста из вашей практики.
- ☐ Какие инструменты аналитики вы используете помимо стандартных отчетов Meta Ads (например, Google Analytics, CRM, системы сквозной аналитики)?
Как вы интегрируете данные из разных источников?
- ☐ Как вы подходите к созданию креативов для Meta Ads? Вы используете собственные ресурсы, или мы должны предоставлять материалы?
Приведите примеры креативов, которые показали высокую эффективность в вашей практике.
- ☐ Как вы планируете масштабировать рекламные кампании при увеличении бюджета, сохраняя или улучшая KPI?
Какие стратегии масштабирования вы считаете наиболее эффективными?
- ☐ Как вы обеспечиваете актуальность своих знаний о постоянно меняющихся алгоритмах и правилах Meta Ads?
Какие источники информации вы используете?
- ☐ Какова ваша политика в отношении доступа к рекламным кабинетам и данным клиента?
Кто будет иметь доступ и как будет осуществляться контроль?
- ☐ Какие риски вы видите в работе с нашим проектом и как планируете их минимизировать?
Опишите потенциальные сложности и пути их решения.
- ☐ Что вы считаете ключевым отличием вашего подхода от конкурентов?
В чем ваше уникальное ценностное предложение?
- ☐ Как вы работаете с негативными комментариями или отзывами под рекламными объявлениями?
Какова ваша стратегия управления репутацией в рекламе?

Больше интересного в нашем блоге

развивайте бизнес-мышление с нашими исследованиями



Получить пользу

