**БРИФ по Маркетингу**

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| ВНИМАНИЕ: Заполняется представителем заказчика для того, чтобы мы правильно понимали друг друга. | | | | | |
| **1. ЗАЧЕМ НУЖЕН БРИФ?** | | | | | |
| Когда мы приходим к врачу, то понимаем, что прежде чем нас начнут лечить нам нужно ответить врачу на все его вопросы и сдать анализы, чтобы нас правильно лечили. | | | | | |
| Бриф НУЖЕН ДЛЯ постановки правильного «диагноза» и назначения ПРАВИЛЬНОГО «ЛЕЧЕНИЯ». | | | | | |
| Заполните, пожалуйста, все настолько полно, насколько это возможно – конфиденциальность информации гарантируется договором и нашей репутацией. | | | | | |
| **2. О ВАЖНОСТИ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ** | | | | | |
| Если Вы не можете ответить на какие-то вопросы-ничего страшного, с Вами свяжется Ваш персональный менеджер для уточнений. | | | | | |
| ВАЖНО: Процесс создания продукта помимо статистики и аналитики включает творческую часть, поэтому для того, чтобы сделать его качественным необходимо 2-х стороннее общение с сотрудником Вашей компании, который заинтересован в эффективном результате также как мы. | | | | | |
| **Название компании** |  | | | | |
| **Контактное лицо, должность** |  | | | | |
| **Телефон** |  | | | | |
| **E-mail** |  | | | | |
| **Другое (ICQ, Skype, и пр.)** |  | | | | |
| **3. ЧТО УПАКОВЫВАЕМ?** | | | | | |
| ЛЮБОЙ продукт или услуга создаются/продаются/оказываются для того, чтобы решать проблему человека (потребителя), которая его беспокоит за что он, собственно, и готов "благодарить" Вас деньгами. | | | | | |
| Вопросы ниже помогут нам с Вами определить суть деятельности Вашей компании, чтобы мы донесли её до Ваших клиентов. | | | | | |
| **Ваша ниша, сфера деятельности.** |  | | | | |
| **Ваши Товары и/или услуги** |  | | | | |
| **Целевая аудитория.  Кто Ваш клиент? Кто покупает ваш продукт/услугу?** |  | | | | |
| **Какие проблемы призван решить Ваш продукт/услуга?** |  | | | | |
| **Что Вы можете сказать об истории создания Вашего продукта/услуги?** |  | | | | |
| **Какова главная функция Вашего продукта/услуги?** |  | | | | |
| **Какова главная польза?** |  | | | | |
| **Чем конкретно Ваш продукт/услуга отличается от конкурентных аналогов?** |  | | | | |
| **Как долго продукт существует на рынке? Каков спрос на него?** |  | | | | |
| **Назовите причины, по которым клиенту необходим Ваш продукт.** |  | | | | |
| **Схема работы с клиентом.** |  | | | | |
| **Что может остановить клиента при покупке?** |  | | | | |
| **Почему, по Вашему мнению, продукт/услуга может стать популярным?** |  | | | | |
| **Какую даете ГАРАНТИЮ клиенту?** |  | | | | |
| **Какие есть СКИДКИ, АКЦИИ?** |  | | | | |
| **На какие ВОЗРАЖЕНИЯ клиентов Вам приходилось отвечать?** |  | | | | |
| **Факты, исследования, статистика, достижения, награды, которые можем указать?** |  | | | | |
| **4. ПОЧЕМУ ВЫ?** | | | | | |
| Клиентам важно знать кто их "спаситель" и почему ему можно верить. Тех, кто ОБЕЩАЕТ им помочь много, а вот кто, действительно, МОЖЕТ не очень. ПОЧЕМУ он должен ВЕРИТЬ именно ВАМ? | | | | | |
| **Сайт (если есть напишите, пожалуйста, адрес сайта)** |  | | | | |
| **С какими регионами работаете/ планируете работать?** |  | | | | |
| **О компании в цифрах (год основания, количество клиентов и.т.д)** |  | | | | |
| **Есть ли фирменный стиль? (Укажите, пожалуйста, ссылку на то место где его можно посмотреть)** |  | | | | |
| **Ваши основные конкуренты и их сайты. (Укажите, пожалуйста, ссылки на сайт)** |  | | | | |
| **Отзывы и благодарности (укажите ресурсы где можно посмотреть, либо контакты лиц, кто может выразить благодарность)** |  | | | | |
| **Истории успеха клиентов** |  | | | | |
| **5. ВАШИ ДИЗАЙН-ПРЕДПОЧТЕНИЯ** | | | | | |
| **Есть ли у Вас фирменный стиль, который нужно будет использовать в работе над дизайном сайта, уточните, что он из себя представляет (нужное подчеркнуть)** | • Есть логотип, • Есть бренд-бук • Нет логотипа, нужно сделать в рамках создания сайта | | | | |
| **Приведите примеры сайтов конкурентов, которые Ваши нравятся с точки зрения дизайна (исключительно с т.з. дизайна):** |  | | | | |
| **Приведите список сайтов конкурентов, которые являются наиболее успешными:** |  | | | | |
| **Как Вы можете охарактеризовать конкуренцию на Вашем рынке (нужное подчеркнуть)** | • Высокая • Средняя • Низкая • Не знаю | | | | |
| **Опишите насколько Вам симпатичный сайты, представленные ниже, исключительно, с точки зрения дизайна:** | | | | | |
| **Сайт** | **Шедевр!** | **Нравится** | **Так себе..** | **Ужас!** | **Ваше слово** |
| <https://www.tinkoff.ru/> |  |  |  |  |  |
| <http://www.cetelem.ru/> |  |  |  |  |  |
| <http://www.masterbank.ru/> |  |  |  |  |  |
| <http://www.absolutbank.ru/> |  |  |  |  |  |
| [http://vtb24.ru](http://vtb24.ru/) |  |  |  |  |  |
| <http://www.express-bank.ru/> |  |  |  |  |  |
| <http://www.sviaz-bank.ru/> |  |  |  |  |  |
| [www.unicreditbank.ru](http://www.unicreditbank.ru/) |  |  |  |  |  |
| <http://www.mdm.ru/> |  |  |  |  |  |
| <http://www.alfabank.ru/> |  |  |  |  |  |
| [http://sberbank.ru](http://sberbank.ru/) |  |  |  |  |  |
| [http://www.raiffeisen.ru](http://www.raiffeisen.ru/) |  |  |  |  |  |
| **Если Вам есть что сказать о внешнем виде этих сайтов, пожалуйста, поделитесь здесь в свободной форме:** |  | | | | |
| **Есть ли у Вас опыт работы в дизайн индустрии. Если да, то опишите его.** (Например: Работаю 7 лет бренд-менеджером, руководил разработкой более 100 дизайн проектов (логотипы, бренд-буки, сайты, полиграфия). |  | | | | |
| **Есть ли у Вас маркетинговое или дизайн образование. Если да, то опишите его.** (Например: Закончил курсы менеджера по маркетингу, курсы по фотошопу, Люблю ходить в музеи.) |  | | | | |
| **Есть ли у Вас опыт заказа сайтов или дизайн продукции (листовки, логотип, баннеры, др.):** | • Многократный (более 10 проектов) • Есть небольшой, • Нет | | | | |
| **Как Вы видите работу с дизайнером и его идеями (нужное выделить цветом):** | | | | | |
| • Меня не интересуют идеи дизайнера. У меня в голове есть картинка, задача дизайнера ее понять и нарисовать один в один. • Я считаю, что профессионал в лице дизайнера лучше меня знает, как нужно сделать эффективный дизайн. Однако я, как специалист в своей отрасли, буду давать ему советы, относительно специфических отраслевых моментов. • Собираюсь полностью положиться на профессиональный вкус и опыт дизайнера. | | | | | |
| **http://www.inomarka.nnov.ru/file/0022/4886/310876.jpgОпишите в свободной форме свое отношение к этому автомобилю с точки зрения, исключительно, внешнего вида:** |  | | | | |
| **Опишите в свободной форме свое отношение к т.н. штанам с мотней с точки зрения, исключительно, внешнего вида:**  http://comments.img.fishki.net/b8/7b/b87b71708c4d37891e96c4be65bfa194.jpghttp://topok.ua/images/4/11437/1207106_4shtany_Averdit.jpghttp://www.trancendance.ru/UserFiles/Image/afgani_biruse_long_450.png |  | | | | |
| **Опишите свое отношение к современному искусству (импрессионизм, кубизм, символизм, минимализм: например, Моне, Дали, Пикассо, Муха и др.):**  http://www.canvas.com.ua/galery/36/16213_s.JPGhttp://www.mir-dali.ru/images/pictures/ass.jpghttp://www.krasfun.ru/images/2010/10/a43a7_8481.jpg | • Люблю современное искусство. • Я не понимаю и не люблю современное искусство. • Понимаю, но не люблю. • Другое. | | | | |
| **Как сайт должен выглядеть на мобильных устройствах?** | • Фиксированная ширина экрана. На мобильных страница уменьшается пропорционально размеру экрана. На больших экрана увеличиваются поля по краям. • Резиновая сетка. Уменьшаются расстояния между объектами на странице, а также сами объекты, если расстояние уже некуда уменьшать.  • Адаптивный дизайн. Отдельные версии верстки страниц для разных видов устройств (цена дизайн работ увеличится минимум в два раза). | | | | |
| **6. ОПРЕДЕЛЯЕМ СПЕЦИФИКУ WEB-ПРОДУКТА, ПОСТАНОВКА ЦЕЛИ** | | | | | |
| **Цель сайта/Настройки рекламы:**  Какое конкретное действие требуется от посетителя  (Это может быть заявка на почту, расчет стоимости услуг, телефонный звонок) |  | | | | |
| **Цель в цифрах:**  Какое количество клиентов в месяц планируется и т.д. |  | | | | |
| **Медиаплан, размер:**  Как сейчас клиенты узнают о Ваших товарах/услугах (СМИ, печатная реклама, соц.сети и т.д.) |  | | | | |
| **Планируемый бюджет:** |  | | | | |
| **Дополнительные пожелания и комментарии** | | | | | |
|  | | | | | |