Маркетинговый бриф для разработки

Компания:
Продукт компании:
Дата составления брифа:
Контактная информация:

1. ПРЕДИСТОРИЯ ПРОЕКТА

Кратко расскажите о том, почему вы решили запустить данный проект? Как вы пришли к этому решению? Был ли у вас уже опыт реализации таких проектов? Расскажите об этом опыте: что на ваш взгляд было выполнено хорошо, а что вам не понравилось и вызывало сложности. Какие результаты были достигнуты в плане роста продаж, клиентов, посещаемости, знания по продукту?

**проектом может быть любая маркетинговая задача: разработка стратегии позиционирования товара, фирменного стиля, торгового оборудования, проведение промо-акции, разработка стратегии продвижения товара, создания сайта и т.д.*

1.1 Причины реализации проекта:
…

1.2 Опыт ранних проектов:
…

1.3 Положительные и отрицательные моменты:
…

1.4 Достигнутые результаты прошлых проектов:
…

2. ОПИСАНИЕ КОМПАНИИ И РЫНКА

Расскажите о деятельности вашей компании. Опишите рынок, на котором работаете, как он растет, потенциал и основные источники роста рынка. Род деятельности компании (производство, торговля, услуги). Кратко напишите историю развития вашей компании: сколько на рынке существует компания, с чего вы начинали, в какой последовательности расширяли свой ассортимент. Расскажите о том, какое положение на рынке занимает ваша компания или отдельные продукты (доля рынка, место на рынке №1,2,3; известность)? Есть

ли у вас награды и особые достижения, которые говорят о вашем успехе и признании потребителей?

2.1 Описание рынка (что за рынок, рост, потенциал):

2.2 Род деятельности и история развития компании:

2.3 Положение на рынке компании или отдельных товаров

2.4 Награды, достижения, отзывы:

3. АССОРТИМЕНТ И СТРУКТУРА ПРОДАЖ

Перечислите товары (или услуги), которые вы продаете, в порядке значимости продаж. Опишите, что представляет собой каждый продукт, страна происхождения и его основные свойства, характеристики (то, что вы рассказываете о товаре покупателям). Какая товарная группа, товар или услуга являются лидерами продаж, основным источником прибыли для вашей компании и почему?

3.1 Структура продаж (все товары в порядке значимости продаж):

3.3 Лидеры продаж (в том числе причины лидерства):

4. СЕЗОННОСТЬ ПРОДАЖ

Существуют ли у ваших товаров сезонные пики и спады продаж? Напишите периоды снижения и роста спроса на товары. Кратко опишите причины таких изменений в продажах.

5. УГРОЗЫ И ВОЗМОЖНОСТИ РЫНКА

Опишите основные источники роста для вашего бизнеса в будущем (расширение рынка сбыта, привлечение новых покупателей, увеличение частоты использования существующих продуктов, выпуск новых товаров или услуг)?

Опишите основные угрозы со стороны рынка, изменения поведения покупателей и роста давления конкурентов? Что может помешать росту продаж?

5.1 Источники роста для бизнеса:

5.2 Угрозы для бизнеса:

6. ЦЕНОВОЕ ПОЗИЦИОНИРОВАНИИ КОМПАНИИ

Опишите уровень цен на товары вашей компании относительно средней цены по рынку: ваши товары продаются дешевле, чем в среднем по рынку (в низко-ценовом сегменте); по средне-рыночным ценам (в средне-ценовом сегменте); дороже, чем в среднем по рынку (в высоко-ценовом сегменте).

7. КОНКУРЕНТНЫЕ ПРЕИМУЩЕСТВА

Опишите такие характеристики вашей компании (или отдельных продуктов), которые уникальны и не встречаются у ваших конкурентов? Чем ваша компания (или отдельные продукты) лучше конкурентов?

Конкурентными преимуществами могут быть: отдельные свойства, комбинация свойств, технологии обслуживания, качество персонала, выгодная цена, выполнение каких-то свойств лучше всех на рынке и т.п.

8. ХАРАКТЕР И ИМИДЖ КОМПАНИИ (ОТДЕЛЬНЫХ ТОВАРОВ)

Охарактеризуйте вашу компанию 5-10 словами (прилагательными или словосочетаниями), которые отражают желаемый образ компании на рынке. Перечислите все слова в порядке важности и значимости.

9. КОММУНИКАЦИЯ КОМПАНИИ

Если вы уже проводили рекламные кампании по вашим продуктам, напишите текст сообщения, который вы говорили потенциальным потребителям о компании. Приведите примеры таких кампаний (готовые рекламные макеты, брошюры, ролики).

Если вы не проводили рекламных кампаний, представьте, что у вас есть возможность прорекламировать свой продукт (или всю компанию): Что бы вы рассказали о компании потенциальным потребителям?

10. АКЦИИ ДЛЯ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ

Опишите кратко программы лояльности (льготные условия приобретения товаров для постоянных клиентов), если такие существуют. Проводятся ли акции для клиентов? Как часто? С какими условиями? Приведите примеры. Напишите в данный блок также планируемые мероприятия.

10.1 Программы лояльности:

10.2 Описание акций для потребителей: (периодичность, условия, примеры)

11. ЦЕЛЕВАЯ АУДИТОРИЯ

Дайте характеристику текущим потребителям, которые покупают ваш товар (пол, возраст, доход, семейное положение, социальный статус и род деятельности, увлечения и основные ценности в жизни).

Дайте характеристику потребителям, которых вы хотели бы получить по аналогичным параметрам.

Опишите потребителей, которые никогда не купят ваш товар и наиболее вероятные причины отказа от покупки.

Опишите основные потребности, желания и проблемы, которые ваши текущие и потенциальные клиенты хотят решить, покупая ваш товар.

Опишите основные требования, которые ваши потребители предъявляют к свойствам товаров вашего рынка, по каким критериям они выбирают продукты?

Опишите кратко процесс покупки товара потребителем: где он покупает продукт, как часто? Как обычно использует купленный товар? Как часто возвращается за повторной покупкой? Рекомендует ли товар знакомым?

Опишите наиболее вероятные основные причины, по которым потенциальные покупатели не покупают ваш продукт?

11.1 Описание текущих потребителей:

11.2 Описание потенциальных потребителей:

11.3 Описание тех, кто никогда не купит товар:

11.4 Основные потребности , желания и проблемы целевой аудитории

11.5 Основные требования к свойствам товара:

11.6 Описание процесса покупки:

11.7 Наиболее вероятные причины отказа от покупки товара:

12. КОНКУРЕНТЫ

Перечислите основных конкурентов: компании, с которыми вы соперничаете за получение текущих и потенциальных клиентов. По каждому конкуренту напишите краткую характеристику: что это за компания, по каким товарам вы с ней конкурируете. Если сравнивать ваш проект с подобными проектами конкурентов, в чем ваш проект должен быть лучше?

13. ЦЕЛИ И ЗАДАЧИ

Опишите основные цели, которых вы хотите достичь с помощью реализации данного проекта?

Опишите ваши ожидания относительно того, что данный проект даст вашему бизнесу?

Опишите планируемую отдачу от проекта?

13.1 Главные цели и задачи проекта:

13.2 Выгода для бизнеса:

13.3 Ожидаемый результат от проекта:

…

14. ОБЯЗАТЕЛЬНЫЕ ТРЕБОВАНИЯ К РЕАЛИЗАЦИИ

Пропишите основные требования и пожелания, которые должны соблюдаться в ходе реализации проекта: функционал, дизайн, тексты, обязательные элементы и т.п. Все, что необходимо учесть для успешной реализации проекта.

15. ХОРОШИЕ ПРИМЕРЫ

Если у вас есть примеры проектов, которые вам нравятся и являются идеальным воплощением желаемого результата – приведите их в данном пункте или в приложении к брифу. Для каждого приведенного примера напишите понравившиеся элементы.

16. БЮДЖЕТ

Укажите ограничения по бюджету на проект (в руб.)

17. СРОКИ И ФОРМАТ РАБОТЫ

Напишите желаемые сроки реализации проекта и получения финального результата. Кратко напишите желаемый формат предоставления материалов и процесс утверждения выполненных работ.