

БРИФ / СТРАТЕГИЯ

1. О КОМПАНИИ

1.1. Расскажите, пожалуйста, о продукте своими словами. Что вы продаете?

1.2. Что приводит к вам клиента? С каким запросом клиенты к вам обращаются?

1.3. Расскажите о “боли” клиента, которую вы закрываете. Чем полезны именно вы?

1.4. Как давно вы на рынке? Расскажите об экспертизе, которую вы накопили.

1.6. Что чаще всего спрашивают клиенты о компании? И спрашивают ли вообще?

1.7. Расскажите кратко об истории бизнеса. Как вы развивались?

1.8. Откуда о вас узнают? Это сарафан? Контекст? Активные продажи? Где находите клиентов?

1.10. УТП. Что уникального вы предложили рынку?

1.12. У вашей компании есть ценности? Миссия? Вы рассматриваете бизнес как “изменение мира к лучшему” или сфокусированы на решении практических задач?

1.13. Доводилось ли разрабатывать платформу бренда? Работали ли ранее с агентствами?

1.14. Вы занимались соцсетями ранее? Планировали заниматься? Что остановило?

1.15. Что вы сами смотрите / читаете в сегменте маркетплейсов? На кого подписаны? Кто нравится?

1.16. Что считаете в контенте важным?

1.17. У вас есть ToV?

1.18. У вас есть долгосрочная стратегия развития компании? Расскажите о ней.

1.12. Отправьте, пожалуйста, брендбук организации с описанием ценностей, философии (при наличии).

2. ЦЕЛИ И ЗАДАЧИ

2.1. Что ожидаете от соцсетей? Опишите идеальный конечный результат.

3. КОНКУРЕНТЫ

3.1. Кого считаете конкурентом?

3.2. Почему у них классный продукт? И классный ли?

3.3. Ваша главная сильная сторона, в отличие от конкурентов.

3.4. Чем можно было бы улучшить компанию?

3.5. Как планируете доминировать на рынке? За счет чего обыгрывать конкурента?

3.6. Как вообще к конкуренции относитесь? Конкурента нужно “обыгрывать”? Или делай что должно, будь что будет?

3.7. Как отстраиваетесь от конкурентов?

--

4. ЦЕЛЕВАЯ АУДИТОРИЯ

4.1. Опишите вашего клиента. Чем интересуется? На кого подписан? Кого смотрит? Какое у него мировоззрение? Чем больше индивидуальных характеристик — тем лучше.

4.2. Вам лично доводилось общаться с клиентами?

4.3. Вы проводили фокус-групповые исследования об аудитории? Если да — какие результаты? Если нет — спрашивали лично клиентов, что они ценят в сервисе?

4.4. О чем бы вы хотели “вещать” в соцсетях?

4.5. Кто читает ваши соцсети в идеальном конечном результате?

4.6. Есть ли лидеры мнений, которых можно считать референсами?

5. РУБРИКИ И ВИЗУАЛ

5.1. Кто нравится визуально? Компания / блогер.

5.2. Почему нравится тот или иной референс?

5.3. Кто мог бы представлять компанию в кадре? Вы сами? Актер? Если второе — опишите внешность и данные.

5.4. Что нравится в дизайне? Что нравится в картинке?

5.5. Есть ли у вас локации для съемок? Снимали ли ранее в вашем офисе?

6. ДОПОЛНИТЕЛЬНАЯ ИНФОРМАЦИЯ

7.1. Любая полезная в работе над рекламной кампанией информация, которая, на ваш взгляд, может нам помочь