# **БРИФ НА PR-продвижение**

Уважаемый клиент! Просим Вас ответить на вопросы данного брифа.

Это поможет нам быстрее и эффективней разработать PR-стратегию.

# **01. ИНФОРМАЦИЯ О КОМПАНИИ**

|  |  |
| --- | --- |
| Дата: |  |
| Название компании: |  |
| Сайт компании: |  |
| Контактное лицо: |  |
| Должность: |  |
| Телефоны: |  |
| E-mail: |  |

# **02. РАСШИРЕННАЯ ИНФОРМАЦИЯ О КОМПАНИИ И УСЛУГАХ**

|  |
| --- |
| 2.1 Вид деятельности компании (продажи/услуги) |
|  |
| 2.2 Расскажите о Вашей бизнес-модели |
|  |
| 2.3 Какие потребности решают предоставляемые Вами товары/услуги у Заказчика/Покупателя? |
| Экономия времени; красота; комфорт; здоровье; самобытность и т.п. |
| 2.4 Ваше УТП (уникальное торговое предложение) для потенциальных клиентов? |
| Доставка по РФ; гарантия 2 года; бесплатный выезд замерщика и т.п. |
| 2.5 Стадия жизненного цикла Вашего бизнеса |
| Вход на рынок; стабильный рост; замедление роста; сужение рынка |
| 2.6 Доля занимаемого рынка |
|   |
| 2.7 Уровень цен на товары/услуги |
| Выше, чем у конкурентов; на уровне конкурентов; ниже, чем у конкурентов |
| 2.8 Маркетинговые цели на ближайшие 1-2 года |
|  |

# **03. КОНКУРЕНТЫ**

|  |
| --- |
| 3.1 Прямые конкуренты |

*Необходимо указать прямых конкурентов в Вашем ценовом сегменте и адреса их сайтов.*

*По возможности охарактеризуйте их сильные и слабые стороны.*

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| №  | Конкурент | Ссылка на сайт | Сильные стороны | Слабые стороны |
| 01 |  |  |  |  |
| 02 |  |  |  |  |
| 03 |  |  |  |  |

|  |
| --- |
| 3.2 Конкурент, представляющий наибольшую угрозу |
|  |

|  |
| --- |
| 3.3 Опишите основные преимущества Ваших товаров/услуг перед конкурентами |
| Дешевле на 40%; окупаемость 5 месяцев и т.п. |

# **04. ЦЕЛЕВАЯ АУДИТОРИЯ**

|  |
| --- |
| 4.1 Покупатель продукта/услуги*Кто принимает решение о покупке продукта/услуги? В2В или В2С?**Каков портрет клиента (пол, возраст, доход, образование, стиль жизни, интересы)?* |
|   |

|  |
| --- |
| 4.2 Мотивация целевой аудитории*Что потребитель хочет получить от Вашего товара/услуги?* |
|   |

# **05. PR-ПРОДВИЖЕНИЕ**

|  |
| --- |
| 5.1 Текущие PR-кампании*Какая PR-активность проводилась за последний год? Какова эффективность предыдущей PR-кампании?* |
|  |
| 5.2 Слоган или девиз (если есть) |
|  |
| 5.3 Каких целей Вы хотите достичь с помощью PR-продвижения? |
|  |
| 5.4 Какие услуги Студии Вам интересны? |
| Продвижение в Интернете; корпоративный PR; персональный PR; PR в шоу-бизнесе; кризисное управление; event-маркетинг и т.п. |
| 5.5 Укажите основные показатели, по которым будете оценивать эффективность PR-кампании |
| Показатели по KPI; охват; количество публикаций и т.п. |
| 5.6 Примерный бюджет на PR |
|  |

# **06. ДОПОЛНИТЕЛЬНАЯ ИНФОРМАЦИЯ**

|  |
| --- |
| 6.1 Предпочтительный способ связи |
|  |
| 6.2 По какому адресу направлять отчетные документы? |
|  |
| 6.3 Какие услуги Вас еще интересуют? |
| Разработка сайта; SEO продвижение; дизайн и т.п. |
| 6.4 Дополнительная полезная в работе над проектом информация  |
|  |