



Briefing

Um für Sie zu arbeiten, muss ich möglichst viel über Ihr Produkt, über Ihre Dienstleistung und ihre Firma wissen.

Wenn Sie mir – fürs erste – nachfolgende Fragen beantworten und mich ausführlich dokumentieren, erleichtert mir das die Entwicklung von Kommunikationsmitteln, sie werden dadurch präziser.

Sie können diese Fragen auch als Vorbereitung für ein allfälliges Erstgespräch benutzen.

- 1) Was muss ich über Ihre Firma wissen? Was ist Ihr Produkt oder Ihre Dienstleistung?
- 2) Was ist in letzter Zeit passiert?
- 3) Nennen Sie mir ein paar Fakten und Zahlen über diese Entwicklung.
- 4) Wie lautet die Philosophie Ihrer Marke?
- 5) Wie positionieren Sie sich?
- 6) Welche Probleme haben Sie im Markt?
- 7) Wie lautet die zentrale Aussage?
- 8) Wen möchten Sie ansprechen?
- 9) Was soll die Zielgruppe lernen daraus?
- 10) Zu welcher Aktion möchten Sie das Zielpublikum animieren?
- 11) Wie stellen Sie sich den Terminplan vor?
- 12) Muss ich sonst noch etwas wissen?
- 13) Haben Sie ein Budget?