

AVEO
REKLAM FÖR TEKNIKFÖRETAG

Kort brief

En brief är den uppdragsspecifikation som reklambyrån använder som grunddokument i det kreativa arbetet. Alla inblandade från kund-företaget och byrån måste ha läst igenom och godkänt briefen innan arbetet börjar. Ofta kompletteras briefen med bakgrundsmaterial.

1. Beskriv det du säljer (produkter/tjänster) eller själva företaget. Håll det kort! Högst 10–15 meningar.

2. Vilken marknad verkar du på–hur ser den ut? Hur tror du att den ser ut om 2, 5, 10 år?

3. Beskriv tre–fyra typiska kunder så noggrant du kan. Varför köper de av dig? Vad anger de för skäl för sina köp? Hur har du fått dem att bli trogna? Ange också storlek på kunderna och hur köpprocessen går till.

4. Vad har kunden för nytta av det du säljer? Vilka behov tillfredsställer du med dina produkter/tjänster?

5. Vad gillar kunden hos dig och dina produkter/tjänster? Vad gillar de inte? Hur vet du vad de tycker: Gör du regelbundna marknadsundersökningar?

6. Om du vet vilka som är dina goda kvaliteter, hur kan du förstärka dem och göra dem kända?

7. Vem eller vilka konkurrerar du med? Hur uppfattas dina konkurrenter? Hur vet du det?

8. På vilket eller vilka marknadssegment finns du? Vilka segment är starkast och vilka är svagast? Försök att ange marknadsandelar för dig och största konkurrenterna!

9. Vilken marknadsposition har företaget och/eller produkten/tjänsten? Är det en bra position? Om inte—varför har du inte ändrat den?

10. Hur skaffar sig kunderna information om företaget i allmänhet och om nya produkter/tjänster i synnerhet? Vilka informations-vägar fungerar bäst? Det kan vara mässor, reklam, säljkåren, Internet, PR, direktreklam...

11. Vad är det unika med företaget och dess produkter/tjänster?

Du har säkert själv någon idé till röd tråd eller bärande tanke!
