



Briefing Konzeption

Auftraggeber

(Firma, Anschrift)

Ansprechpartner

(Name, Telefon, Fax, E-Mail)

Worum geht es?

(Produkt / Dienstleistung / Unternehmen)

Welches sind die Kernaussagen zu Ihrem Angebot?

Wie und wo positionieren sich sich derzeit auf dem Markt?

Wo kann noch mehr dazu recherchiert werden?

(z.B. Internet-Adressen)

Was brauchen Sie?

(Projektbezogene Unterstützung, Gesamtkonzeption, Kommunikationskonzept, Corporate Design, klass.Werbung, PR, E-Commerce, Beratung etc.)

Was planen Sie?



Briefing Konzeption

Seite 2

Was wollen Sie damit erreichen?

- Aufmerksamkeit
- höherer Bekanntheitsgrad
- Umsatzsteigerung
- Kundenbindung
- Vertrauensbildung
- Imageveränderung
- Erschließung neuer Vertriebskanäle
- Sonstiges

Bis wann wollen Sie dies erreicht haben?

Haben Sie Ihren Bekanntheitsgrad oder Image schon einmal messen lassen?

(z.B. Medienresonanzanalyse, Umfrage u.a.)

Wenn ja, wie stark soll nach der Maßnahme die messbare Veränderung zu vorher sein?

(Ziele quantifizieren, z.B. 20 % mehr Bekanntheit als im Vorjahr)

Wie sieht Ihr gesellschaftliches und wirtschaftliches Umfeld aus?

Was macht z.B. die Konkurrenz? Einflüsse durch den Gesetzgeber?

Welches sind Ihre kurz-, mittel- und langfristigen Unternehmensziele?

(das sind in Zeiträumen etwa 6 Monate, 12 Monate und 2-5 Jahre)

Welches davon hat die höchste Priorität?

Welches kann in den nächsten 12 Monaten sicher realisiert werden?



Briefing Konzeption

Seite 3

Ihre Zielgruppe/n

(Alle verfügbare Informationen zu Alter, Geschlecht, Beruf, Bildung, Einkommen etc.)

Welche Kunden bedienen Sie zur Zeit?

(Gibt es eine Kundenadressdatenbank nach abc-Kunden)

Wie pflegen Sie Ihre Kunden zur Zeit?

(Serviceangebote, Mailings, Sonderaktionen etc.)

Ihre Reichweite

(Regional, Bundesweit, Global)

Ist/Sollzustand

(Wie sieht die Zielgruppe bisher Ihr Produkt / Dienstleistung / Unternehmen?
Wie soll das in Zukunft sein?)

Wo liegen die Stärken und Schwächen Ihres/r Produktes / Dienstleistung / Unternehmens?

Wo sehen Sie besondere Chancen bzw. Risiken im Hinblick auf Ihr/e Produkt / Dienstleistung / Unternehmen?

Welches Budget haben Sie eingeplant?

(Eine ungefähre Größenordnung genügt)

Wieviel Personal steht Ihnen für Ihr Vorhaben zur Verfügung?

(Welche Kompetenzen und Tätigkeitsfelder werden abgedeckt?)

Bis wann benötigen Sie die Ideen / die Konzeption?

(Bitte beachten: Kreativität funktioniert nicht auf Knopfdruck.)



Briefing Konzeption

Seite 4

Welche Kommunikationsmittel wurden bislang eingesetzt?

(Klassische Werbung, E-Commerce, Mailings, etc.)

Gibt es ein Corporate Design oder soll dieses verändert werden?

(Existieren Gestaltungsrichtlinien oder sonstige Vorgaben?)

Leistungen designbüro:

- Recherche, Analyse
- Konzeption, Beratung Marktpositionierung
- Zielgruppendefinition, Konzeptentwicklung Vermarktung
- Erstellung Maßnahmenkatalog, Ideenfindung, Zeitplanung
- Corporate Design
- Kommunikationsinstrumente
- Ausarbeitung Maßnahmen, Marktplatzierung
- Betreuung und Überwachung Marktplatzierung
- Prüfung Rückkopplung und Reaktion

Senden Sie uns die ausgefüllten Bögen zu oder vereinbaren Sie telefonisch einen Termin:

designbüro

Ute Kirst, Dipl.-Des.

Felsenweg 17

36341 Lauterbach

Fon 0 66 41/91 91 26

Fax 0 66 41/91 91 27

info@designbuero.info

www.designbuero.info