- Копирайтер Наталья Красноум -

Бриф для рекламного текста

*Цифры, названия, имена и логотипы клиентов, документы, отзывы*

Уважаемый заказчик!

Обещаю, что вся информация будет использована только для работы над текстом и в свободный доступ не попадет.

Подробные ответы = экономия времени + более качественный текст

Поэтому…

Побольше конкретики, господа ☺

Итак…

## Контактная информация

ФИО контактного лица:

должность:

- Skype:

- почта:

- телефон:

# О компании

Web-сайт компании:

Название:

- аббревиатура:

- сокращенное:

- полное:

История компании

- сколько лет на рынке:

- другой опыт работы:

- как растет профессионализм (сертификаты, курсы, тренинги, дипломы):

 - в каких регионах работает:

 - штат:

- охарактеризуйте компанию:

- легенда о компании, любопытные сведения о продукте, компании – все, что может помочь:

Ваши дополнения:

## 3. Текст

- тематика текста:

- где будет размещен (главная страница сайта, посадочная страница и так далее):

- о чем требуется написать:

- особые требования:

- сроки:

- какую проблему должен решить текст?

- какое действие должен совершить посетитель, прочитав его (оставить данные, сделать заказ, заказать звонок, позвонить…)?

## Товар (услуга)

*\*опишите товар (услугу)*

- характеристики:

- свойства:

- ассортимент:

Какие проблемы покупателя он решает?

Положительные стороны продукта продажи (значительные и незначительные):

Недостатки продукта продажи (скрытые и явные):

Перечислите, чем ваш товар отличается от продукта конкурентов (в чем его уникальность, особенность):

Специальные предложения, прилагаемые к товару:

*\*конкретные примеры в цифрах*

- акции:

- бонусы:

- скидки:

- программа лояльности (накопительные карты, подарки и так далее):

- услуги:

Отзывы о товаре (услуге)

\*приложите отзывы или ссылку на отзывы – это важно

\*\*если это необходимо – закажите временные отзывы у копирайтера (я тоже пишу отзывы ☺)

Гарантии

*\*РЕАЛЬНЫЕ гарантии на товар*

- гарантии качества:

- гарантии возврата денег:

- гарантии возврата/обмена товара:

- дополнительные условия гарантии:

 Цена

- условия оплаты:

- форма расчета:

Ваши дополнения:

## Портрет клиента, на которого нацелена продажа товара (услуги)

Кто это (социальное положение, например: домохозяйки, учителя, бизнесмены…):

Сегментация (кто купит Ваш продукт, все представители, например, бизнесмены и компьютерщики):

Какой сегмент ЦА самый для Вас выгодный? (оценивается по количеству трафика или же по прибыли, которую может принести этот сегмент ЦА):

Степень готовности к покупке:

* "Холодная" аудитория (имеет проблему, но не знает об этом):
* "Теплая" аудитория (имеет проблему и знает, что ее можно решить с помощью Вашего продукта):
* "Горячая" аудитория (уже покупала продукцию Вашей марки или хочет купить именно у Вас)

Дополнительно:

- пол:

- возраст:

- образование:

- типичный представитель:

- семейное положение:

- дети:

- место жительства (столица или провинция, поселок, село):

- профессия:

- ежемесячный доход:

- увлечения:

- характер:

- чего он боится?

- что любит?

- о чем мечтает?

- потребительские предрассудки (например, китайские товары плохого качества):

- он хочет купить Ваш товар (необязательная покупка) или вынужден (например, автострахование)?

- что может остановить его перед покупкой?

ЧаВо

*\*часто задаваемые вопросы*

Какие вопросы задают Ваши клиенты чаще всего?

Как Вы на них отвечаете?

Ваши дополнения:

## Конкуренты

- Web-сайты конкурентов (не менее трех):

- почему Вы считаете их конкурентами?

- в чем их преимущества (подробно и откровенно):

- в чем конкуренты проигрывают (подробно и откровенно):

## Предыдущие рекламные компании

- виды рекламы:

- слоган:

- УТП (описание):

## Дополнительные пожелания

- что должен учесть копирайтер при работе?

- ссылка на подобные тексты, которые нравятся (пусть даже на сайтах конкурентов):

- что Вам в них нравится?

- что Вам в них не нравится?

Ваши примечания:

 **Благодарю за помощь ☺**