Бриф для подготовки коммерческого предложения по рекламному ролику

|  |  |
| --- | --- |
| **Клиент** | 1. В каком сегменте рынка Вы работаете: B2B или B2C? 2. Основной род деятельности компании? Какие товары или услуги вы предоставляете? |
| 1.  2. |
| **Причина** | 1. Что послужило причиной создания ролика или проведения рекламной кампании? 2. Какую проблему будет решать предполагаемый ролик? |
| 1.  2. |
| Описание продукта/ услуги | 1. Объект рекламирования: товар, услуга, компания или акция? 2. На каком этапе жизненного цикла товара находится объект рекламирования? Он только выходит на рынок, или он уже известен общественности? 3. Есть ли в нем что-нибудь особенное? Есть ли УТП? 4. Какова ценовая политика? 5. На что Вы хотите поставить акцент в ролике? 6. Есть ли особенность технологии производства, на которую Вы хотели бы обратить внимание? 7. Эмоциональная составляющая объекта рекламирования? Какие эмоции должен вызывать ролик? 8. Является ли ваш продукт привычным для потребителя? |
| 1.  2.  3.  4.  5.  6.  7.  8. |
| **Целевая группа воздействия** | Опишите Вашу целевую аудиторию:   1. Демографические характеристики: пол, возраст, уровень дохода, образование, семейное положение 2. Географические характеристики 3. Поведенческие характеристики 4. Психографические. Для чего целевой аудитории нужна Ваша продукция? Какие личные выгоды он вынесет от покупки? 5. Образ жизни типичного представителя целевой аудитории. 6. На что будет больше ориентироваться представитель целевой аудитории (на рационализм или эмоции)? |
| 1.  2.  3.  4.  5.  6. |
| **Покупка и дистрибуция** | 1. Кто определяет необходимость покупки? Например, детские товары покупают родители, исходя из пожеланий ребенка; жены зачастую покупают мужьям одежду и аксессуары. 2. Какие факторы на Ваш взгляд определяют решение покупки? 3. Как осуществляется дистрибуция? Укажите территориальное распространение и типы торговых точек, где можно приобрести товар. |
| 1.  2.  3. |
| **Реклама конкурентов** | 1. Кто Ваши основные конкуренты? 2. Какая ценовая политика продукции Ваших конкурентов? 3. Сильные стороны Ваших конкурентов. 4. Слабые стороны Ваших конкурентов. 5. Какие средства коммуникации они используют? 6. Если они снимали видеоролики, то какими они были (сюжет, образы, формат, ценности, которые они хотели донести)? |
| 1.  2.  3.  4.  5.  6. |
| **Рекламная цель** | Укажите основную цель рекламной кампании:   * увеличение спроса на товар/услугу; * повышение уровня осведомленности о компании или определенном товаре/услуге; * увеличение лояльности аудитории к бренду; * генерирование обратных звонков; * увеличение повторных продаж; * отстройка от конкурентов (отделение разделение Вас от конкурентов в представлении целевой аудитории); * другое\_\_\_\_\_\_. |
|  |
| Содержание коммуникации | Опишите основную идею ролика. |
|  |
| Примеры работ, которые нравятся | Укажите ссылки или названия проектов, на которые мы могли бы ориентироваться при создании коммерческого предложения. |
|  |
| Хронометраж ролика | Укажите длительность ролика.  *Если Вы планируете сначала запускать полную версию ролика, а впоследствии укороченную, то укажите и это.* |
|  |
| Формат | Укажите, какой формат ролика Вам нужен:   * съемочный; * графический; * мультипликационный; * комбинированный. |
|  |
| Примерный бюджет на съемку |  |

\*Вся полученная информация будет считаться конфиденциальной и не подлежит разглашению.