CHECKLISTE

**AGENTUR-BRIEFING**

**Für ein erstes Briefing beantworten Sie bitte alle fett hervorgehobenen Fragen – für ein vollständiges Briefing bitte auch die anderen.** Erläuterungen zu den mit **\*** markierten Begriffen finden Sie online auf [commosso.de/briefingvorlage.](http://www.commosso.de/briefingvorlage) Wenn’s Fragen gibt, helfen wir gerne – einfach abheben und +49 89 608 602 80 wählen! **Vielen Dank für Ihre engagierte Vorarbeit.**

**1. Anlass und Aufgabe**

* **Was ist der Anlass für Ihr Projekt und welche Aufgabe stellen Sie uns?**

**2. Beschreibung Ihres Angebots\***

* **Erklären Sie Funktion, Wirkung und Nutzen\* Ihres Angebots.**
* **Wie liegt Ihr Angebot preislich im Vergleich zum Wettbewerb?**
* **Welche sind die wesentlichen Vor- und Nachteile Ihres Angebots?**
* Welche für den Kunden relevanten Qualitätsmerkmale weist Ihr Angebot auf?
* Wie schätzen Sie den Innovationsgrad Ihres Angebots gegenüber dem Wettbewerb ein?
* Welche Stellung nimmt Ihr Angebot in Ihrem Firmensortiment ein?

**3. Markt und Wettbewerb**

* **Auf welchem Markt\* und in welchem Marktsegment wollen Sie Ihr Angebot platzieren?**
* **Bitte grenzen Sie den Markt geografisch ab:**Lokal in...
Regional in...
National in...
International in...
* Welche regionalen Besonderheiten müssen wir beachten?
* **Welche Wettbewerber\* gibt es?**
* **Welche Wettbewerbs-Angebote stehen Ihrem Angebot gegenüber?**
* Wie positioniert der Wettbewerb sich selbst und sein Angebot?
* Bitte stellen Sie uns die Werbematerialien der Wettbewerbs-Angebote zur Verfügung oder nennen Sie uns Quellen dafür.
* Gibt es Tabus für Ihre Kommunikation in Bezug auf den Wettbewerb?

**4. Zielgruppe**

* **Wer ist Ihre Zielgruppe\*?**
* **Welches ist das entscheidende Bedürfnis Ihrer Kunden im Zusammenhang mit Ihrem Angebot?**
* Bitte beschreiben Sie den Entscheidungs-/Kaufprozess**\*** der Zielgruppe und welche Fragen und Wünsche im Lauf der Entscheidungsfindung auftauchen.
* Gibt es Tabus für Ihre Kommunikation in Bezug auf die Zielgruppe?

**5. Ziele**

* **Was möchten Sie mit der Kampagne erreichen?**
* **Welche speziellen Kommunikations-Ziele\* möchten Sie mit der Kampagne erreichen?**
* **Was ist die zentrale Botschaft (Key Message) \*, die Sie der Zielgruppe über Ihr Angebot vermitteln wollen?**Was soll die Zielgruppe sonst noch über Ihr Angebot wissen?
* Welches besondere Kundenerlebnis (Customer Experience)**\*** ruft Ihr Angebot hervor?

**6. Positionierung**

* **Was ist das einzigartige Nutzenversprechen (USP)\* Ihres Produkts?**
* **Wie lautet die Nutzen-Begründung (Reason Why)\*?**
* Welche Adjektive beschreiben den gewünschten Ton und Stil (Tonality)**\***?

**7. Weitere Auflagen**

* Welche technischen, sprachlichen, rechtlichen, geschmacklichen oder sonstigen *Anforderungen***\***müssen wir berücksichtigen?

**8. Budget und Timing**

* **Wie hoch ist das Budget\* und wie ist es aufgeteilt?**
* **Wie sieht Ihr Zeitplan\* aus?**

*Stand März 2016*