



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 comosso.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