



BRIEFING

Datum _____

Firma _____
Ansprechpartner _____
Funktion _____
Tel/ Fax/ Email _____
Website _____

Ihre Angaben sind wichtige Informationen. Sie helfen mir, Sie optimal hinsichtlich Ihrer Werbeziele zu beraten und Marketingkampagnen sowie Werbetexte so auf Ihre Zielgruppe zuzuschneiden, dass Ihr Angebot unwiderstehlich für sie wird. Außerdem hilft Ihnen dieser Fragebogen, sich über Ihre Ziele und Ihre Adressaten klar zu werden. So starten wir beide gut vorbereitet in fruchtbare Briefinggespräche. Sollten Sie eine Frage nicht beantworten können, lassen Sie sie einfach frei. Wir können Sie im Briefing gemeinsam beantworten.

Achtung: Bitte beantworten Sie die Fragen aus der Sicht Ihrer Zielgruppe, nicht nach Ihrer persönlichen Meinung!

1. Auftrag: Was kann ich für Sie tun?

Strategie für Marketingkampagne	bitte ankreuzen!
Werbekonzept	<input type="checkbox"/>
Markteinführungsstrategie für neues Produkt	<input type="checkbox"/>
Werbebrief/ Mailingpackage	<input type="checkbox"/>
Landingpage	<input type="checkbox"/>
Newsletterinhalte	<input type="checkbox"/>
Squeezepage	<input type="checkbox"/>
Anzeige	<input type="checkbox"/>
Optimierung vorhandener Werbemittel (Werbetextklinik)	<input type="checkbox"/>
Beratung/ Coaching	<input type="checkbox"/>
sonstiges, und zwar...	<input type="checkbox"/>

Was wollen Sie mit dieser Werbung erreichen? Was ist Ihr konkretes Werbeziel?
(Adressen auf Ihrer Mailingsliste, Umsatz, Abonnenten, Response,...)

Welche Medien wollen Sie nutzen?

online	bitte ankreuzen!
print	<input type="checkbox"/>
andere (Radio, TV,...)	<input type="checkbox"/>

Welches Budget steht für das Vorhaben insgesamt zur Verfügung?

Wann muss Ihnen das Endergebnis meiner Arbeit vorliegen?



2. Das Produkt/ die Dienstleistung

Bezeichnung des Produkts/ der Dienstleistung: _____

ggf. Bestellnummer _____

Preis _____

Ist das Produkt neu oder wird es schon angeboten? _____

neu/ alt

Welche Bestandteile hat das Angebot?

Wie soll das Produkt am Markt positioniert werden? (z.B. billiger Jakob, exklusiv,...)

Wie wird das Produkt "geliefert"? (Bestell-, Versandablauf in Schritten, Vertriebswege, Zahlmethoden, Versandkosten, Lieferzeitraum, etc.)
BITTE ORGANIGRAMM AUF GESONDERTEM BLATT! DANKE.

Was unterscheidet Ihr Angebot von anderen am Markt (USP)?

Beschreibung Ihres Produkts/ der Dienstleistung:

Was umfasst Ihr Angebot?



Sind zeitlich oder mengenmäßig begrenzte Angebote vorgesehen?

nein ja, Menge ja, zeitlich

Soll es einen Bonus (z.B. für Sofortbestellung) geben?

ja nein

Sind Garantien vorgesehen?

ja nein

3. Zielgruppe (Alter, Status, Beruf, Einstellung, Geschlecht, Einkommen,...)

Wer genau ist die Zielgruppe für dieses Angebot?

Aus welcher Quelle stammen die Daten für die Aktion?

Müssen Adressen generiert werden?

ja nein

Was ist das größte "Problem" Ihrer Zielgruppe? Was hält sie nachts wach?

Was macht Ihre Zielgruppe glücklich? Was ist ihr wichtig?

Was ist ein Tabu für Ihre Zielgruppe?

Welche Themen beschäftigen Ihre Zielgruppe noch?



4. Stil

Liegen frühere Werbemittel für das Produkt vor? (Tops und Flops)

ja nein wenn ja, bitte beifügen!

Wie sprechen Sie Ihre Kunden an Sie Du

Welche Tonalität soll der Text haben? _____

Wer unterzeichnet das Mailing (Name, Funktion)? _____

Welche sonstigen Informationen und Informationsquellen könnten wichtig sein?

bitte dem Briefingbogen beifügen:

- Datenkarte der Zielgruppe, wenn vorhanden
- Tops und Flops bisheriger Werbemittel zu diesem Produkt oder an diese Zielgruppe
- Produkt, Produktprobe
- Testimonials/ Endorsements bzw. Adresse mit Erlaubnis vom Adressaten für Befragung
- Testberichte, Presseberichte

Es gelten die AGB der Werbetexterin Ulrike Gerloff.