Brief

Performers

**1. Nazwa produktu:**

**……………………………………………………………………………………………………………………..**

**2. Opis produktu:**

**……………………………………………………………………………………………………………………..**

**……………………………………………………………………………………………………………………..**

**……………………………………………………………………………………………………………………..**

**……………………………………………………………………………………………………………………..**

 **a. Charakterystyka produktu:**

**……………………………………………………………………………………………………………………..**

**……………………………………………………………………………………………………………………..**

**……………………………………………………………………………………………………………………..**

**……………………………………………………………………………………………………………………..**

**b. Silne strony:**

**……………………………………………………………………………………………………………………..**

**……………………………………………………………………………………………………………………..……………………………………………………………………………………………………………………..**

**……………………………………………………………………………………………………………………..**

**c. Słabe strony:**

**……………………………………………………………………………………………………………………..**

**……………………………………………………………………………………………………………………..……………………………………………………………………………………………………………………..**

**……………………………………………………………………………………………………………………..**

**d. Opis procesu sprzedażowego:**

**……………………………………………………………………………………………………………………..**

**……………………………………………………………………………………………………………………..……………………………………………………………………………………………………………………..**

**……………………………………………………………………………………………………………………..**

**e. Dotychczasowe działania marketingowe:**

**……………………………………………………………………………………………………………………..**

**……………………………………………………………………………………………………………………..……………………………………………………………………………………………………………………..**

**……………………………………………………………………………………………………………………..**

**3. Charakterystyka konkurencji:**

**……………………………………………………………………………………………………………………..**

**……………………………………………………………………………………………………………………..……………………………………………………………………………………………………………………..**

**……………………………………………………………………………………………………………………..**

**4. Opis grupy docelowej:**

**……………………………………………………………………………………………………………………..**

**……………………………………………………………………………………………………………………..……………………………………………………………………………………………………………………..**

**……………………………………………………………………………………………………………………..**

**5. Cele kampanii / KPI:**

**……………………………………………………………………………………………………………………..**

**……………………………………………………………………………………………………………………..……………………………………………………………………………………………………………………..**

**……………………………………………………………………………………………………………………..**

**6. Charakter kampanii** *(wprowadzająca / podtrzymująca / stałe działania /*

*sprzedażowa):*

**……………………………………………………………………………………………………………………..**

**……………………………………………………………………………………………………………………..……………………………………………………………………………………………………………………..**

**……………………………………………………………………………………………………………………..**

**7. Zasięg kampanii** *(ogólnopolska / lokalna / czy należy wzmocnić komunikację na jakimś obszarze):*

**……………………………………………………………………………………………………………………..**

**……………………………………………………………………………………………………………………..……………………………………………………………………………………………………………………..**

**……………………………………………………………………………………………………………………..**

**8. Czas trwania kampanii** *(ważne terminy w trakcie kampanii):*

**……………………………………………………………………………………………………………………..**

**……………………………………………………………………………………………………………………..……………………………………………………………………………………………………………………..**

**……………………………………………………………………………………………………………………..**

**9. Materiały kreatywne:**

**……………………………………………………………………………………………………………………..**

**……………………………………………………………………………………………………………………..……………………………………………………………………………………………………………………..**

**……………………………………………………………………………………………………………………..**

**10. Ograniczenia komunikacyjne:**

**……………………………………………………………………………………………………………………..**

**……………………………………………………………………………………………………………………..……………………………………………………………………………………………………………………..**

**……………………………………………………………………………………………………………………..**

**11. Wybrane kanały komunikacyjne** (Afiliacja / RTB / Paid Social / SEM / SEO / inne / wszystkie):

**……………………………………………………………………………………………………………………..**

**……………………………………………………………………………………………………………………..……………………………………………………………………………………………………………………..**

**……………………………………………………………………………………………………………………..**

**12. Budżet kampanii:**

**……………………………………………………………………………………………………………………..**

**……………………………………………………………………………………………………………………..……………………………………………………………………………………………………………………..**

**……………………………………………………………………………………………………………………..**

**13. Termin przygotowania oferty:**

**……………………………………………………………………………………………………………………..**

**……………………………………………………………………………………………………………………..……………………………………………………………………………………………………………………..**

**……………………………………………………………………………………………………………………..**

**14. Informacje dodatkowe dla Agencji:**

**……………………………………………………………………………………………………………………..**

**……………………………………………………………………………………………………………………..……………………………………………………………………………………………………………………..**

**……………………………………………………………………………………………………………………..**