



Checkliste – Briefing – Welche Infos sollten nicht fehlen?

1

Marketing

- Beschreibung der Marketingstrategien
- Kurzfristige und langfristige Ziele
- Positionierung des Produkts

2

Media

- Paid, earned, owned?
- Kampagnenmechanik, Plattformideen
- Social-Media-Kanäle

3

Wettbewerbssituation

- Marktstellung
- Source of Business
- Marktstruktur (viele oder wenige Anbieter? Internationalisierung?)
- Wettbewerbsintensität

4

Produktbeschreibung

- Was kauft der Endverbraucher/Verbraucher?
- Was ist der USP des Produktes/der Dienstleistung?
- Was sind die entscheidenden Verkaufsargumente?



Checkliste – Briefing – Welche Infos sollten nicht fehlen?

5

Zielgruppe

- Soziodemografische Beschreibung
- Potenzialgröße
- Was weiß der Kunde heute über das Produkt?
- Was sind die entscheidenden Kaufkriterien?
- Was sind bestehende Blockaden/Vorurteile?

6

Kommunikationsziele

- Was soll der Kunde denken?
- Was soll der Kunde dann konkret tun?
- Was ist die zentrale Begründung hierzu?

7

Kommunikationsmittel

- Was soll geliefert werden?
- Was sind Pflichtbestandteile, was ist Kür für die Präsentation?
- Was sind Rahmenbedingungen der Umsetzung (z.B. Corporate Design /Corporate Identity)?

8

Ressourcen

- Welches Budget steht zur Verfügung?
- Wie soll dieses Budget über den Leistungszeitraum verteilt werden?
- Wie groß ist Ihr Team auf Kundenseite und wie sollen die Aufgaben verteilt werden?