



## БРИФ на презентацию

Уважаемые заказчики, мы не заставляем заполнять все поля таблицы. Если Вы сомневаетесь в правильности вписываемых данных, то оставьте поле пустым – это будет означать, что Вы полагаетесь на наше решение. Просто имейте в виду, чем подробнее Вы будете отвечать на наши вопросы, тем точнее мы сможем Вас сориентировать по срокам и стоимости разработки Вашего проекта.

**Внимание!** Если у Вас имеется готовое техническое задание, приложите его одновременно с опросным листом и вышлите по адресу e-mail: [zapros@a-tum.ru](mailto:zapros@a-tum.ru)

ВОПРОС	ОТВЕТ
<b>Юридическое название компании / ФИО заказчика</b>	
<b>Сфера деятельности компании</b>	
<b>Адрес вашего сайта в Интернете</b>	
<b>Объект презентации:</b> 1. товар, 2. услуга, 3. бренд, 4. проект, 5. другое (укажите, что именно)	
<b>Максимально подробно опишите объект презентации</b>	
<b>Какая из функций приоритетна для материалов презентации:</b> 1. продающая — побудить совершить покупку или заказ; 2. рекламная — заинтересовать рекламируемым объектом; 3. информационная — проинформировать о чем-либо; 4. имиджевая — создать положительный имидж бренда, компании.	
<b>В чем заключается основной посыл?</b> Например: <ul style="list-style-type: none"><li>• Мы успешные и дорогие.</li><li>• Мы позитивные и совсем простые.</li><li>• Мы лидеры в своей сфере.</li><li>• Этот товар взорвёт рынок.</li><li>• Мы готовы доказать, что эта услуга в разы лучше, но при этом намного дешевле других подобных услуг.</li><li>• И так далее.</li></ul>	
<b>Есть ли уникальные свойства товара или услуги, или какие-либо особенности, которые должны быть отражены?</b>	
<b>Есть ли у вас уникальное торговое предложение (УТП)?</b>	



<b>Как выглядит портрет</b> среднестатистического представителя вашей целевой аудитории?	
<b>Факты, цифры и достижения</b> , которые могут придать индивидуальности вашей презентации.	
<b>Нужны ли слоганы или подзаголовки?</b> Если да, то конкретизируйте, пожалуйста.	
<b>Главный посыл</b> (или несколько), который нужно донести до читателя.	
<b>Информация о конкурентах:</b> (наименование компаний, почему вы их считаете конкурентами, их слабые и сильные стороны, ссылки на их сайты).	
В чем заключается уникальность ваших товаров и услуг ( <b>конкурентные преимущества</b> )?	
<b>География</b> реализации товаров и услуг (Москва, Россия, СНГ, все страны).	
<b>Ценовая категория</b> товаров и услуг (низкая, среднерыночная, класс люкс).	
<b>Пожелания к структуре текста</b> (нужны ли подзаголовки, списки).	
<b>Пожелания по стилю и манере подачи текста</b> (деловой, информационный, пресс-релиз, рекламный, информационный, стиль-история и так далее).	
<b>Информация, обязательная для упоминания в тексте</b> (интересные факты, статистические данные, исследования, успехи, достижения и прочее).	
Какие темы <b>нежелательно</b> затрагивать в тексте (если такие есть).	
<b>Есть ли презентации, которые кажутся вам особенно удачными.</b> Чем конкретно вам понравился каждый представленный вариант?	
<b>Приведите ссылки на источники</b> дополнительной информации.	
<b>Нужна ли графика?</b>	
<b>Есть ли у компании свой фирменный стиль?</b> Если да, желательна ссылка на пример фирменного стиля.	
<b>Другая важная</b> информация и пожелания.	
<b>Ориентировочный объем</b> текста презентации.	
<b>Крайний срок</b> выполнения заказа.	
<b>В каком формате</b> нам лучше сдать вам текст (макет)?	

Если у вас возникнут вопросы - звоните по телефону: **+7 999 225 79 75** (или пишите в мессенджеры)

Руководитель проектов **Иван Игнатьев**



*Мы с удовольствием готовы обсудить с Вами все Ваши предложения  
и пожелания!  
Спасибо за уделенное внимание!  
С уважением к Вам и Вашему бизнесу.*

#### **СТУДИЯ «АТУМ»**

Наш сайт - <https://a-tum.ru>

Мы Вконтакте - <https://vk.com/13atum>

Мы в Telegram - <https://t.me/atum13>

Наш офис: [г.Киров, ул. Комсомольская 14, офис 412](#)