

Het is niet in alle gevallen mogelijk om alle punten aan te geven, probeer echter altijd zo volledig mogelijk te zijn. Ook bij kleinere opdrachten kan onderstaande lijst je helpen in het brieven van het bureau.

Marketing:

- Algemene gegevens over het bedrijf
- de producten en diensten
- PMC's
- trends en ontwikkelingen in de markt
- marktaandeel/concurrentie
- doelgroepen
- de DMU (decision making unit)
- beslissingsproces
- aankoopproces/distributie
- prijs
- promotie
- sterkte/zwakte-analyse
- marketingstrategie en -doelstellingen

Campagne of actie:

- probleemstelling en doelstelling
- doelgroep (een belangrijk onderdeel, dus hoe uitgebreider, hoe beter)
- product en productvoordelen voor de klant
- communicatiestrategie;
- gewenste positionering
- concurrentie;
- Aanbod, voordeel of incentive voor de eindklant
- gewenste actie van de prospect/klant
- gewenste resultaat
- budget;
- planning en terugkoppel momenten tijdens en na het project

Presentatie

Hoe moet het bureau de voorstellen presenteren, wat verwacht je voor precieze inspanning?

- PPT presentatie
- adviesrapport
- beschrijvingen van creatieve concepten
- dummy
- copy-platform
- teksten
- schetsen
- storyboard