



RDB GROUP
reklama | drony | biznes

Brief dotyczy prowadzenia mediów społecznościowych (Social Media)

Poniższy dokument pozwoli nam poznać Państwa oczekiwania odnośnie prowadzenia Social Media.

Wszystkie informacje zawarte w briefie objęte są klauzulą poufności i zostaną wykorzystane jedynie na potrzeby przygotowania oferty i projektu.

Jeżeli niektóre pytania wydają się Państwu zbędne można je pominąć.

Szczegółowe informacje potrzebne do działania:

Na jakich platformach społecznościowych prowadzisz profil?

- | | |
|------------------------------------|-----------------------------------|
| <input type="checkbox"/> Facebook | <input type="checkbox"/> TikTok |
| <input type="checkbox"/> LinkedIn | <input type="checkbox"/> Snapchat |
| <input type="checkbox"/> Instagram | <input type="checkbox"/> Twitter |
| <input type="checkbox"/> Youtube | |

Jakie formaty reklamowe chcesz wykorzystać do promocji?

- | | |
|--|---|
| <input type="checkbox"/> Wideo | <input type="checkbox"/> Relacje Live |
| <input type="checkbox"/> Reklamy graficzne | <input type="checkbox"/> Prowadzenie bloga |
| <input type="checkbox"/> Animacje | <input type="checkbox"/> Wywiady |
| <input type="checkbox"/> Ankieta | <input type="checkbox"/> Wydarzenia na Facebook'u |

Jaki jest cel kampanii reklamowej w Social Media?

(Co chcesz uzyskać poprzez taką formę reklamy)

- Sprzedażowy
- Zwiększenie rozpoznawalności
- Dotarcie do konkretnej grupy docelowej
- Edukacyjny
- Pozyskanie nowych pracowników

Podaj nazwy swoich fanpage'ów, na których chcesz prowadzić działania promocyjne?

Na jak długi okres chcesz podjąć współpracę?

- 3 miesiące 6 miesięcy 12 miesięcy 24 miesiące

Jakie działania mamy podejmować na Twoich Social Media?

- Pełna obsługa Social Mediów (wpisy, płatne kampanie promocyjne, reakcje na komentarze)
- Częściowa obsługa Social Mediów (prowadzenie kampanii reklamowych)

Który z rynków konsumenckich ma dla Ciebie największe znaczenie?

- Lokalny Krajowy Zagraniczny

Jakie produkty i usługi chcesz promować w Social Media?

Jaka jest grupa docelowa Twojej marki?

(Opisz jej cechy charakterystyczne takie jak: wiek, zawód, wykształcenie, płeć)

Jaki styl życia prowadzą odbiorcy marki?

(produkty usługi, które marka oferuje)

Kim jest dla Ciebie klient idealny?

Jakie są wartości Twojej marki? W czym marka jest lepsza od innych?

(Szczegóły, które wyróżniają twoją markę na tle innych)

Wymień największą konkurencję dla Twojej marki?

Które działania chciałbyś:

Powielić: _____

Wyeliminować: _____

Jaki jest cel kampanii reklamowej w Social Media?

(Co chcesz uzyskać poprzez taką formę reklamy)

- Sprzedażowy
 - Zwiększenie rozpoznawalności
 - Dotarcie do konkretnej grupy docelowej
 - Edukacyjny
 - Pozyskanie nowych pracowników
-

Czy aktualnie prowadzisz w swojej firmie inne działania marketingowe niż Social Media? Jeżeli tak, to jakie?

- Blog
 - Promocja w Google Ads
 - Promocja na Youtube
 - Linki sponsorowane
 - Promocja w portalach branżowych
 - Newsletter
-
-

Jakie sytuacje kryzysowe przewidujesz przy prowadzeniu kampanii w Social Mediach?

(Np. Zła opinia konsumenta, który aktywnie uczestniczy w Social Mediach, wypuszczenie produktu który miał wadę fizyczną, sprawa sądowa, która wpływa na opinie publiczną, lub inne sytuacje, które mogą mieć w przyszłości wpływ na powodzenie kampanii)

Jaki budżet chcesz przeznaczyć na promocje w Social Mediach?
