



Am Anfang jedes Projektes steht das Briefing (engl: Anweisungen / Beauftragungsgespräch). Dieses Beauftragungsgespräch beinhaltet Vorgaben, Zielbeschreibungen und weitere auftragsrelevante Informationen z.B. über Produkte, Märkte und Zielgruppen.

In erster Linie ermöglicht das Briefing die Wünsche und Vorstellungen des Kunden bestmöglich umzusetzen. Ein Briefing sollte daher alle relevanten Informationen beinhalten, denn wir kennen Ihr Unternehmen nur so weit, wie Sie uns darüber berichten.

Je genauer Sie uns darüber informieren, desto besser können wir uns nach Ihren Bedürfnissen richten und kreative sowie individuelle Maßnahmen ausarbeiten.

Neben der Vollständigkeit ist die möglichst kurze Formulierung von Bedeutung, sodass alle Beteiligten den Inhalt schnell überblicken und kontrollieren können.

Zu wenige Informationen führen zu einer Leistungsminderung und damit zu einem schlechteren Ergebnis, zu viele Informationen erschwert die Selektion des Wichtigen vom Unwichtigen und verlängert die Vorbereitung eines Auftrages.

Darüber hinaus lassen sich anhand eines guten Briefings der Zeitaufwand und die Kosten für ein Projekt genauer abschätzen.

Doch wie kann man sich als Kunde vorbereiten?

Diese Checkliste dient Ihnen dabei als Unterstützung bei der Umsetzung Ihrer Internetseite. Somit wird gewährleistet, dass Sie Ihre Zielgruppe optimal ansprechen und Ihr Internetauftritt ein voller Erfolg wird.

Unternehmen | Leistungen

Wir kennen Ihr Unternehmen nur soweit wie Sie uns darüber berichten, daher benötigen wir so viele Informationen wie möglich. Anfängen mit Ihrer Unternehmensphilosophie sowie Ihren Leistungen und Ihrer Entwicklung.

Wettbewerb

Welche Wettbewerber gibt es und was zeichnet Sie gegenüber diesen besonders aus?

Für die Erstellung eines neuen Internetauftritts sind Kenntnisse über die aktuellen Wettbewerber unverzichtbar.

Daher empfehlen wir die Angebote und Leistungen der Konkurrenten zu analysieren.

Hieraus lassen sich wichtige Erkenntnisse für die Positionierung Ihres Unternehmens ableiten. Diese können wir gezielt für die Außendarstellung Ihres Unternehmens aufbereiten.

Bereits nächsten Dienstag erscheint der zweite Teil unseres Beitrags zum Thema „Briefing - So bereiten Sie sich am besten vor“.

Dort erhalten Sie genauere Informationen zur Zielgruppendefinition und Identifizierung Ihrer Marketingziele.