

Brief

Název firmy

Proof & Reason, s. r. o.

Office – Brno

Cihlářská 19

602 00 Brno

Office – Praha

Fügnerovo náměstí 3

120 00 Praha

info@proofreason.com

www.proofreason.com

Autor

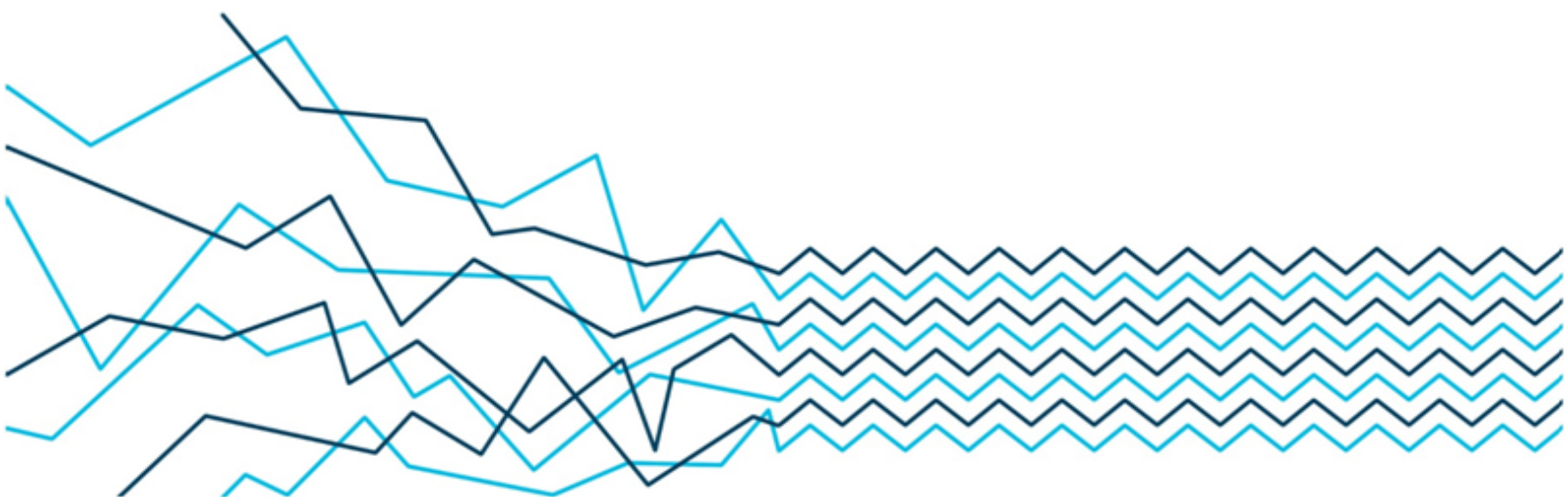
Proof & Reason

info@proofreason.com

8. června 2022 – vytvořeno

8. června 2022 – poslední úprava

Verze 1.0



Jak s briefem pracovat?

Tento brief využijete jako výchozí set otázek, který si upravíte na míru konkrétního projektu nebo klienta. Ne vždy budou všechny otázky relevantní a ne vždy pokryjou všechny souvislosti. Proto je pokaždé **upravujeme a doplňujeme o další** dle kontextu daného klienta a projektu.

Brief můžete využít nejen pro web, ale i pro svoje podnikání. Pomůže vám utřídit si myšlenky, vizi a výhled spojený s konkrétním projektem, ale i s dalším směřováním vašeho podnikání. Zjistíte, kde máte mezery a co je vhodné zjistit předtím, než se pustíte do dalších kroků.

Pro přehlednost otázky rozdělujeme do **tematických sekcí**:

1. [Projekt](#)
2. [Byznys](#)
3. [Brand a vize](#)
4. [Cílové skupiny](#)
5. [Marketing a akvizice](#)
6. [Konkurence](#)
7. [Web](#)

Nevíte si rady s vyplněním briefu? Chcete probrat konkrétní projekt?

Ozvěte se nám na info@proofreason.com a určitě najdeme řešení.

Otázky

Projekt

- 1. Proč jste se rozhodli pro nový web?**
- 2. Čeho chcete novým webem dosáhnout?**
- 3. Je něco, čeho se na projektu obáváte? Vidíte nějaká potenciální rizika?**
- 4. Jak poznáte, že byla úprava webu úspěšná? Dokážete definovat konkrétní metriku?**
- 5. Co je pro vás nejdůležitější? CO bude vytvořeno (kvalita), KDY to bude vytvořeno (čas) nebo ZA KOLIK (cena)?**
Vyberte prosím aspekt, bez kterého by pro vás nemělo smysl projekt realizovat.
- 6. Kdo všechno se na projektu bude podílet? Jaké jsou role a kompetence těchto lidí? Kdo má rozhodující slovo?**

Byznys

7. Popište, co vše nabízíte.

Uveďte všechny oblasti, kategorie a služby, ke každé přidejte její účel a krátký popis.

8. Jaké z výše uvedených služeb/produktů jsou pro vás nejdůležitější a proč?

9. Jak typicky vypadá průběh nákupu?

Od chvíle prvního kontaktu se zákazníkem přes realizaci obchodu až po následnou péči o zákazníka.

10. Jsou některé služby/produkty dlouhodobě problematické? Pokud ano, které a proč?

11. Je váš obor v něčem specifický? Podléhá nějakým trendům nebo výkyvům?

12. Jaké prodejní kanály používáte?

13. Co jsou pro vás klíčové zdroje? Bez čeho nebo koho nemůžete existovat?

14. Jaké jsou náklady pro vaše podnikání?

15. Existují ve vašem oboru nějaké mýty nebo předsudky? Pokud ano, jak je vyvracíte?

16. Na co se vás zákazníci nejčastěji ptají? Jak na tyto otázky odpovídáte?

17. Na co si vaši zákazníci nejčastěji stěžují? Jak tyto stížnosti řešíte?

18. Co vaši zákazníci nejčastěji oceňují?

Brand a vize

19. Jak byste popsali vaši společnost v jedné větě?

Představte si, co byste o ní řekli náhodnému kolemjdoucímu.

20. Jaká je vaše vize? Kde vidíte vaši firmu za 1, 2 a 5 let?

21. Máte plán, jak vaši vizi naplníte? Děláte něco z plánu už nyní?

22. Může vám nový web pomoci s naplněním vaší vize? Pokud ano, jak?

23. Jak je dnes vnímána vaše značka? Co o vás lidé říkají? Jak o vás mluví vaši partneři, konkurenti a co o vás říkají vaši zákazníci? Co by o vás měli říkat do budoucna?

Cílové skupiny

24. Jaké jsou cílové skupiny / segmenty zákazníků a role rozhodující o nákupu?

Pro každý segment prosím doplňte:

- 24.1. *Kdo je zodpovědný za výběr a schválení dodavatele? Máme na mysli konkrétní roli člověka.*
- 24.2. *Jaké problémy prostřednictvím vašich služeb řeší?*
- 24.3. *Jaké jsou jeho potřeby?*
- 24.4. *Jaké jsou jeho motivace?*
- 24.5. *Jaké má obavy?*
- 24.6. *V jaké situaci se většinou nachází v momentě, kdy začínají uvažovat o vašich službách?*

25. Který ze segmentů je pro vás nejdůležitější a proč?

26. Ztrácíte nyní některou z cílových skupin? Víte, proč?

Marketing a akvizice

27. Jak se o vás lidé obvykle dozví?

28. Jaké marketingové aktivity v současnosti využíváte online/offline? Které nejlépe fungují?

29. Jaké jsou vaše marketingové cíle pro následující rok?

Konkurence

30. Kdo jsou vaši přímí konkurenti? Ke každému prosím napište:

- 30.1. *Odkaz na web.*
- 30.2. *Jakými službami vám konkuruje?*
- 30.3. *Jakou má pozici na trhu?*
- 30.4. *V čem nad vámi vyniká?*
- 30.5. *V čem je horší?*

31. Je někdo z vašich konkurentů něčím unikátní?

32. Máte nějaké partnery či spojení? Pokud ano, v čem partnerství spočívá?

Web

- 33. Máte na web nějaké konkrétní požadavky (obsahové, funkční, designové, právní, jiné)?**
- 34. Měl by nový web být propojen s nějakými dalšími systémy nebo weby?**
- 35. Měříte a vyhodnocujete současný provoz webu – např. pomocí Google Analytics, HotJar apod.? Pokud ano, jak data využíváte?**