**бриф на оказание консультационных услуг**

*Пропустите вопросы, на которые вы не готовы отвечать.*

*Обязательные вопросы отмечены «\*».*

**информация о компании**

1. Название\*: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_
2. География деятельности\*: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_
3. Отрасль / товарная специализация\*: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_
4. Кто ваши потребители\*\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_
5. Каналы продаж (подчеркните)\*: *опт, мелкий опт, розница*, *услуги*
6. Количество точек продаж или сбытовых подразделений / удалённая работа без офиса\* \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_
7. Сколько времени существует ваш бизнес? \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_
8. Есть ли ваш бизнес в интернет\* (укажите ссылки на сайт, социальные сети, чаты и т.п.)? \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_
9. Контакты лица, уполномоченного ответить на дополнительные вопросы\*:

*ФИО*\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Должность \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Телефон\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ e-mail: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

**Описание текущей ситуации**

1. **Как изменились показатели бизнеса *за последний год* (выберите подходящий вариант):**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
|  | Рост | Стабильность | Падение |
| *Пример выбора значения показателя* |  | ***\**** |  |
| Доля рынка |  |  |  |
| Темпы роста самого рынка |  |  |  |
| Объем продаж |  |  |  |
| Количество клиентов |  |  |  |
| Рентабельность |  |  |  |

1. **Как можно охарактеризовать вашу рыночную позицию (выберите подходящий вариант)?** 
   * Лидер рынка (по объему продаж и занимаемой доле рынка)
   * Претендент на лидерство (компания №2 на рынке)
   * Средняя компания среди многочисленных конкурентов
   * Малый и микробизнес среди многочисленных конкурентов
   * Специализация в узкой рыночной нише
   * Другое (укажите)\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_
2. **Перечислите ваших ключевых конкурентов (двух-трёх):** \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_
3. **Текущие планы: какие изменения запланированы *на ближайший год*?** 
   * Охват нового сегмента рынка или выход в новую отрасль.
   * Открытие новых розничных / оптовых подразделений.
   * Ввод на рынок нового (обновленного) товара/услуги / расширение ассортимента.
   * Расширение или кардинальное улучшение сервисного обслуживания.
   * Акция стимулирования продаж, сезонное снижение цен.
   * Долгосрочное снижение цен.
   * Запуск новой рекламной или PR-компании.
   * Начало деятельности в новой отрасли (компании).
   * Изменение внутренней структуры отдела маркетинга и/или продаж.
   * Другое (укажите) \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_
4. **Какая на предприятии имеется доступная маркетинговая информация и аналитические отчёты?**
   * Ёмкость, структура (доли конкурентов), динамика рынка, сезонность, тенденции и факторы развития
   * Потребители: социально-демографические характеристики, стиль жизни, ценности, модель потребления (мотивы, поводы, частота покупки, способы эксплуатации)
   * Бренд: коммуникативные показатели (осведомленность, информированность, предпочтение, лояльность) в сравнении с конкурентами. Отношение и ассоциации, связанные у покупателей с брендом
   * Ценовой мониторинг (динамика розничных цен участников рынка за период)
   * Конкуренты: сравнительный анализ, используемая стратегия, описание ассортимента, цен, сервиса, политики рекламы и продвижения, системы продаж и дистрибьюции, анализ сильных и слабых сторон.
   * Бренд-бук (стандарты фирменного стиля), описание платформы бренда и позиционирование
   * Положение об отделе маркетинга / продаж, должностные инструкции специалистов, регламенты (стандарты выполнения) ключевых маркетинговых процессов (продажи, сервис, реклама и др.)
   * Оценка эффективности предыдущих рекламных или PR-кампаний
   * Другое (укажите) \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_
5. **Опишите существующие проблемы бизнеса, которые вы хотели бы решить.\*** *Рекомендуем здесь сформулировать свои вопросы для повышения эффективности консультации*. \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_
6. **На какие вопросы вы должны получить ответ, чтобы считать консультацию успешной? \_**\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

**\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_**

Пожалуйста, направьте заполненный бриф на адрес [irina@consult-ok.ru](mailto:irina@consult-ok.ru). В теме письма напишите «Бриф от Название компании».