**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. Каналы продаж (подчеркните)\*: *опт, мелкий опт, розница*
5. Количество точек продаж или сбытовых подразделений\* \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_
6. ФИО и должность лица заполняющего анкету\*: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_
7. Дата заполнения\*: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_
8. Контакты\*: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

**Описание текущей ситуации**

1. Изменение показателей бизнеса за последний год (не пишите значение самих показателей):
	1. Доля рынка (рост, стабильность, падение)? \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_
	2. Темпы роста самого рынка (рост, стабильность, падение)? \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_
	3. Объем продаж (рост, стабильность, падение)? \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_
	4. Количество клиентов (рост, стабильность, падение)? \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_
	5. Рентабельность (рост, стабильность, падение)? \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_
2. Как можно охарактеризовать вашу рыночную позицию?
	* Лидер рынка (по объем продаж и занимаемой доле)
	* Претендент на лидерство (компания №2 на рынке)
	* Средняя компания среди многочисленных конкурентов
	* Специализация в узкой рыночной нише
	* Другое (укажите) \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_
3. Перечислите ключевых конкурентов: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_
4. 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.
	* Изменение внутренней структуры отдела маркетинга и/или продаж.
	* Другое. Что именно? \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_
5. Доступная на предприятии маркетинговая информация и аналитические отчеты (подчеркните)
	* Емкость, 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)
	* Брэнд: коммуникативные показатели (осведомленность, информированность, предпочтение, лояльность) в сравнении с конкурентами. Отношение и ассоциации, связанные у покупателей с брэндом
	* 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 и промоушн-кампаний.
6. Опишите существующие проблемы бизнеса, которые вы хотели бы решить\*: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

**Общая информация о проекте**

1. Сотрудники, участвующие в проекте (по возможности укажите ФИО и должность):\*
	1. Кто принимает решения по проекту (выбор подрядчика, приемка работ, оплата работ)? \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_
	2. Кто будет участвовать в совещаниях по проекту? \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_
	3. Менеджер проекта от лица заказчика (администрирование проекта) \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_
2. Срок выполнения проекта:\* \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_
3. Предполагаемый бюджет проекта в рублях?
	1. От \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_
	2. До \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_
4. Критерии оценки качества работы Исполнителя?
	1. \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_
	2. \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_
	3. \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

*Пожалуйста, приложите к этому подробный прайс-лист (либо номенклатуру производимых товаров и оказываемых услуг).\**