**БРИФ ДЛЯ СОЗДАНИЯ ТЕКСТА**

У каждой компании есть свои фишки и особенности, о которых людям посторонним узнать невозможно. Например, где-то принято приветствовать каждого посетителя улыбкой или бесплатно угощать вкусным горячим кофе, а где-то просто удобные кабинки для переодевания и бонусная карта в подарок. Именно такие мелочи и влияют на решение в вашу или не в вашу пользу.

Чтобы текст работал эффективно, расскажите нам о том, чем вы отличаетесь от конкурентов. Любая мелочь может быть важной! А мы обещаем использовать информацию по максимуму.

Но, пожалуйста, **НЕ ПИШИТЕ**: *«Мы активно развивающаяся компания… лидер на рынке… большинство клиентов…» и т. п. информацию с нулевым смыслом. Лучше сообщите, сколько больниц вы отремонтировали в прошлом году, какое оборудование закупили или что каждые 8 клиентов из 10 приходят к вам снова». Чем больше* ***конкретных фактов****, тем более привлекательной мы сможем сделать вашу услугу (товар) для клиента.*

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **1** | **Название организации** |  |
| **2** | **Адрес сайта** |  |
| **3** | **Контактная информация**  *ФИО, телефон, email, Skype, другие контакты* |  |
| **4** | **Тема статьи** |  |
| **5** | **Цель статьи** |  |
| **6** | **Целевая аудитория**  *Особенности потенциального потребителя (пол, возраст, семейное положение, статус, уровень дохода и др.)* |  |
| **7** | **Пожелания к тексту**  *Если есть материалы, которые вам понравились по стилю/способу изложения, укажите ссылки на них* |  |
| **8** | **Дополнительная**  **информация**  *Ключевые слова, ссылки на исходники, если есть.*  *Специфика и характеристиками продукта/услуги/компании, преимущества и выгоды для клиентов.*  *Кто ваши конкуренты, какое послание вы хотите передать потребителю.* |  |
| **9** | **Желательный**  **объем статьи** |  |
| **10** | **Примерные сроки** |  |

Если это возможно, приложите к брифу рекламные и информационные материалы (тексты, брошюры, буклеты и пр.).