



# THE SERIOUS GOOD BRIEF!

1/2

KUNDE

ANSPRECHPARTNER:INNEN

PROJEKT

DATUM

1. ANGEBOT/ Welches Produkt/ welche Dienstleistung wollen wir anbieten?

2. ZIELE/ Welche Ziele sollen erreicht werden? (Kurzfristig, mittelfristig, langfristig)

3. AKTIVIERUNG/ Welche Handlung(en) wollen wir beim Konsumenten auslösen?

4. ZIELGRUPPE/ Wen wollen wir vorrangig/ ausschließlich ansprechen?

5. VERBRAUCHEREINBLICKE/ Was wissen wir über das Konsumverhalten unserer Zielgruppe?

MORE TO KNOW?  
CONTINUE ON PAGE 2



6. STÄRKEN/ Welche Stärken, Schwächen oder Besonderheiten (USP?) hat unser Angebot?

7. FEHLER/ Welche Fehler sollen vermieden werden?

8. MEDIEN/ Wissen wir bereits, welche Medien wir einsetzen wollen?

9. PRODUKTION/ Kennen wir schon Wünsche zu Formaten, Auflagen, Umfang...?

10. TIMING/ Wann wollen wir was fertigstellen/ veröffentlichen? (Flight 1, Flight 2...)

11. BUDGET/ Wie hoch ist das geplante Budget?

12. SONSTIGES/ Gibt es weitere Infos oder Fragen?

SERIOUS GMBH  
FULL SERVICE MARKETING AGENTUR

JUNGFERNSTIEG 38 - 20354 HAMBURG  
GERMANY

TEL.: +49 (0)40 200 002-217  
E-MAIL: THINK@SERIOUS.DE  
ONLINE: WWW.SERIOUS.DE

SERIOUS CORPORATION  
FULL-SERVICE MARKETING AGENCY

228 PARK AVENUE S - SUITE 16353 NEW YORK  
NEW YORK 10003-1502 US USA

PHONE.: +1 (929) 577-4302  
E-MAIL: THINK@SERIOUS-USA.COM  
ONLINE: WWW.SERIOUS-USA.COM