

Briefing

Briefing é um conjunto de informações ou uma coleta de dados passados em uma reunião para o desenvolvimento de um trabalho ou documento. Esse é um instrumento muito utilizado em **Administração, Relações Públicas, Design** e na **Publicidade**.

O briefing deve produzir um **roteiro de ação** para criar a solução que o cliente procura, ou seja, é como mapear o problema e, com as pistas identificadas, **ter ideias para criar soluções**.

Nessa reunião é importante que o cliente conte uma história a respeito de seu mercado (o que vem acontecendo com ele), da marca, da empresa, ou outras informações relevantes que nos ajudem a compor um cenário.

É muito comum utilizarmos um questionário, para nos orientar nessa reunião com o cliente. A seguir, daremos algumas dicas de questionamentos que podem ser feitos ao cliente:

- ✓ Dados da empresa;
 - Razão social;
 - Nome fantasia;
 - Área de atuação;

- ✓ Qual a necessidade de o cliente estar na Web? Quais são seus objetivos?

- ✓ Como você descreve sua empresa?

- ✓ Qual seu público alvo?

- ✓ Qual são seus principais concorrentes?

- ✓ Eles têm site? Se sim, procure saber um site de concorrentes, pelo menos, que ele gosta e o porquê, e um site de concorrentes, pelo menos, que ele não gosta, e também porque.

- ✓ Peça para ele indicar mais dois sites, quais quer, que ele goste na Internet, o porquê ele gosta e dois que não gosta, também dizendo o porquê.

- ✓ Qual o ponto forte de sua empresa em relação aos seus concorrentes?

- ✓ Em quanto tempo, mais ou menos, deseja o projeto pronto?