

# BRIEF

Réalisation projet



## Introduction

**Soyez simple** : le plus simple, le mieux ! Imaginez par exemple que vous devez rédiger un document à destination d'un enfant (à bannir absolument : le langage trop technique, le jargon de votre secteur et autres abréviations).

**Soyez engagé** : si vous avez des idées précises de ce que vous attendez, n'hésitez surtout pas à les mettre en avant. Engagez votre propre expérience et vos envies dans votre brief.

**Soyez précis** : pour chaque point développé, soyez le plus précis possible ! Rentrez dans les détails, soyez méticuleux et clair.

Enfin, n'oubliez surtout pas qu'un brief ne doit pas être une contrainte pour le prestataire. Bien au contraire, c'est une véritable boussole qui va lui permettre de prendre la bonne direction en suivant vos recommandations, tout en étant créatif !

## Informations :

Nom de l'entreprise : .....

Nom du projet : .....

Personne à contacter : .....

Adresse : .....

Téléphone : .....

Email : .....

## Présentation de l'entreprise :

Secteur d'activité, zone géographique couverte, produit et/ou services, principaux concurrents...

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

## Contexte et problématique :

Planter le décor général de votre projet

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

## Votre positionnement et votre identité :

Quel est votre positionnement ? Quelle image voulez-vous communiquer ?

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

## L'offre :

Quelle est la phrase qui caractérise le mieux le bénéfice que vous offrez à vos clients ? Comment pouvez-vous résumer ce que vous offrez ?

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

## Prérequis / exigences :

Liste des éléments indispensable à utiliser

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

## **La cible :**

Qui voulez-vous toucher ? Attention, "tout le monde" n'est pas une réponse acceptable. Vous devez qualifier votre cible mais également la quantifier en utilisant des variables socio démographiques comme l'âge, le genre, la catégorie socioprofessionnelle, le comportement...

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

## **Les objectifs :**

En quelques mots, qu'attendez-vous concrètement de ce projet ? pourquoi en avez-vous besoin ? Que cela va-t-il vous apporter ? Votre objectif est-il à court, moyen ou long terme ? Comment allez-vous évaluer son efficacité ?

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

## Le message à faire passer :

Quel message voulez-vous transmettre à votre cible ? que recherchent vos clients ? De quoi ont-ils besoin ? Quelle est leur attente principale ? Ont-ils une ou plusieurs attentes secondaires ?

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

## J'aime / j'aime pas :

Donnez des exemples

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....