**Ответы на эти 9 вопросов помогут нашим копирайтерам подойти к написанию текстов максимально персонализировано.**

Чем яснее будет задача — тем легче копирайтер сделает ваши тексты эффективным инструментом привлечения клиентов и продаж.

Заполнение данного брифа не является обязательным, но если качество текстов на вашем сайте и их соответствие стратегии компании важны для вас — потратьте на его заполнение 20 минут.

1. Чем именно занимается ваша компания (конкретное направление деятельности, точное название предприятия, которое нужно употреблять в текстах)?

Ответ:

2. Что делает вас лучше конкурента с аналогичным предложением? Что отличает/выделяет ваш бренд?

Ответ:

3. Чего вы хотите от клиентов, которые прочтут эти тексты (позвонить вам, написать вам e-mail, купить ваш товар или услугу немедленно)?

Ответ:

4. Какова ваша целевая аудитория? Можете ли вы представить себе своего типичного читателя?

Ответ:

5. Почему ваш клиент обратился к вашему сайту, какие цели он преследует?

Ответ:

6. Каково отношение к вашему бренду на рынке (не знаком большинству потенциальных клиентов, относятся с подозрением, хорошо знаком, высокий уровень лояльности клиентов)?

Ответ:

7. Знаете ли вы о каких-либо причинах, которые могут побудить посетителя вашего сайта не купить данный товар именно у вас (высокая цена, неудобная доставка, форма оплаты)?

Ответ:

8. Что бы делали клиенты без вашего продукта и как он помогает удовлетворить потребности, решить какие-то задачи?

Ответ:

9. Есть ли у вас конкретные пожелания по стилю текстов (официальные, неформальные, забавные)?

Ответ: