

Briefando um cliente comercial

Estruturando um briefing

Bom. Até aqui eu acho que já deu pra entender que projeto comercial não envolve apenas questões relativas a composição, cores, materiais, texturas...

A gente tem que entender de toda a estratégia da empresa, que vai do branding a forma que ela comercializa o produto pra conseguir começar a elaborar uma estratégia de ação.

O projeto ele não é só um desejo estético ou uma solução funcional. Mas um elemento estratégico de marketing, de projeto de experiencia para alcançar objetivos financeiros de faturamento.

E pra entender essas variáveis a gente já viu que a melhor estratégia é um briefing. Então vamos estruturar um briefing focado em uma coleta de dados para espaços comerciais?

E pra entender essas variáveis a gente já viu que a melhor estratégia é um briefing. Então vamos estruturar um briefing focado em uma coleta de dados para espaços comerciais?

Então vamos começar estruturando as informações que precisamos coletar.

Então vamos começar pontuando questões técnicas de elaboração do briefing.

Dados quantitativos - Perguntas fechadas
Dados qualitativos - Perguntas abertas

OBJETIVO DO PROJETO

QUEM É SEU CLIENTE?

Histórico da marca e projeções

Valores da Marca

Gestão de branding

Produtos e serviços oferecidos

Fluxograma/organograma

Posicionamento digital

Operação

QUEM É O USUÁRIO FINAL?

Persona/buyer persona

Staff

Fluxo e horários

Jornada de compra

Permanência no espaço

SOBRE O USO

Quantidade de pessoas que frequentarão

Infra-estrutura necessária

Características da operação

Demandas de acessibilidade

Manuais e normas

SOBRE O IMÓVEL

Localização e contexto do local

Dimensões

Estados e conservação

Documentação e levantamentos

Condicionantes legais

Pontos de conflito

SUBJETIVIDADES
Elementos Afetivos
Referencias Visuais e Sensoriais
Causas
Impactos
Desejos

PLANEJAMENTO
Orçamento
Prazos
Fornecedores