

COMO **SUPERAR** O BRIEFING ~~INCOMPLETO~~

@olucastoledo

01 Aprenda a contornar o problema do briefing incompleto

O **Briefing** pode nascer de um documento ou até mesmo de uma conversa com o cliente, por algum canal onde você registre os dados necessários para começar a Arte ou o Projeto.

O **Briefing** destaca informações como o objetivo, orçamento, prazo, público entre outras informações...

Um **erro muito comum dos Designers que estão iniciando e até mesmo dos mais experientes** é não fazer um briefing bem feito, e isso se torna um grande problema no decorrer do processo criativo.

Um briefing mal feito além de gerar muito retrabalho, também causa bloqueios criativos e muita dor de cabeça a você e seu cliente, podendo comprometer o resultado do seu trabalho.





02 Extraia o máximo de informações e evite o “Achismo”

O briefing é a etapa que vai te dar certeza pra iniciar o projeto. Entenda que, deixar de fazer um briefing bem feito, pular essa etapa é uma auto sabotagem.

A única coisa que vai lhe restar, é o “Achismo”!

O Grande problema é que na hora de defender a sua arte, na hora de explicar o porque que você usou cada uma das cores, fontes, elementos e etc...

O “Achismo” de dizer que usou porque achou bonito, porque achou legal, porque achou que ia ficar bom, certamente vai causar no seu cliente uma insegurança e provavelmente a não aprovação!

Diferente disso, a sua arte deve responder ao desejo do seu cliente exposto no momento do briefing.

03

Passos de um Briefing eficiente



1

Entenda o
Objetivo da Arte
A ser Criada.



2

Analise o Material
a ser usado no
Projeto.



3

Esclareça Todas
as suas dúvidas
com o seu Cliente.

03

Passos de um Briefing eficiente

#ChegaDeTelaEmBranco
@olucastoledo

1

Entenda o Objetivo da Arte a ser Criada

O Primeiro passo é absorver as informações, ou seja, você precisa ouvir o cliente, entendê-lo. Existem várias maneiras de extrair as informações necessárias, abaixo, eu listo as mais comuns que eu utilizo no dia a dia com os meus clientes:

- **Se o cliente for novo**, eu faço uma reunião, pode ser até online, como é primeiro JOB, o importante é ter o contato olho no olho, isso reforça a confiança, facilita a comunicação, elimina os ruídos da conversa e ajuda o cliente a entregar todas as informações necessárias, pois além da pergunta você pode explicar pra ele a importância da resposta que ele está dando.
- **A repetição desse processo** vai criando uma afinidade entre você Designer e o seu cliente, facilitando o entendimento do objetivo das artes solicitadas. **Dessa forma, para cada cliente você vai descobrir o canal e o modelo de comunicação que flui melhor.**



Uma dica importante, em Design pra Social Media, é muito comum o Briefing chegar incompleto, partilho com você que essa é uma realidade que você terá que aprender a superar.

Foram raras as vezes que consegui um briefing via e-mail onde eu mandei o formulário e ele veio todo preenchido. Então quando isso acontecer com você, seja pró-ativo e continue explorando os canais e as formas de comunicação com o seu cliente até que você tenha o mínimo necessário para começar com certeza o seu processo criativo.



03

Passos de um Briefing eficiente

#ChegaDeTelaEmBranco
@olucastoledo

2

Analise o Material a ser usado no Projeto

Não vá pro próximo passo sem antes **analisar o conteúdo disponível**, olhe as imagens, analise se estão nítidas e em boa qualidade.

Deixe claro pro seu cliente que o resultado final está muito ligado ao conteúdo fornecido!

Caso o cliente não tenha material, você pode buscar em bancos de imagens, mas antes, combine com o cliente que provavelmente esse material de banco tem um custo ou uma restrição de uso, atente-se nisso!

E não deixe de comentar que o **conteúdo de banco de imagens** pode ser utilizado por outros negócios, inclusive concorrentes. Caso isso aconteça não tem o que fazer...

Eu costumo incentivar meus clientes para usar material autoral! (*Imagens que sejam dos produtos, serviços, ambiente, etc... que representem o negócio dele*), eu explico as

vantagens de usar material próprio, pois passa verdade, é exclusivo, cria uma associação na mente do consumidor e potencializa o resultado final. Mas nesse caso tenha atenção redobrada a qualidade.



03

Passos de um Briefing eficiente

#ChegaDeTelaEmBranco

@olucastoledo

3

Esclareça Todas as Dúvidas com o Seu Cliente

Após ter colhido as informações e conteúdos, não hesite em perguntar ao cliente coisas que não ficaram claras, tais como: O gosto do cliente sobre algo levantado na pesquisa, algo relacionado a alguma experiência que ele já teve, talvez em alguma campanha passada, detalhes de prazo, medidas, forma de entrega e tudo que possa envolver a

Não saia do Briefing sem antes ter certeza de quais são as dores do seu cliente, de qual é o objetivo da arte ou do projeto e também sobre o que você vai criar, pra isso eu vou te apresentar na próxima página alguns exemplos de perguntas que vão tornar o seu briefing mais efetivo.



Quais Perguntas não podem faltar em um Briefing de uma arte para Social Media

1 - Quem é o Público alvo da Arte?
Idade / Gênero / Profissão / Interesses

2 - Qual é a marca do seu Cliente? Tem identidade visual / Logo?

3 - O que o seu Cliente vende?

4 - Existe algo que diferencia o produto do seu Cliente dos Concorrentes?

5 - Qual o problema que o seu Cliente enfrenta? Quais as dores?

6 - O que o público alvo não pode deixar de ver nessa arte?

7 - Tem alguma restrição de cor para não usar na arte?

8 - Qual sentimento você deseja provocar com essa arte?

9 - Qual a chamada para ação você deseja com essa arte? *Direct / Link / Comentário*

10 - O que não pode faltar nessa arte?

11 - Você tem material próprio?

12 - Tem referências ou algum exemplo a espeito dessa arte?

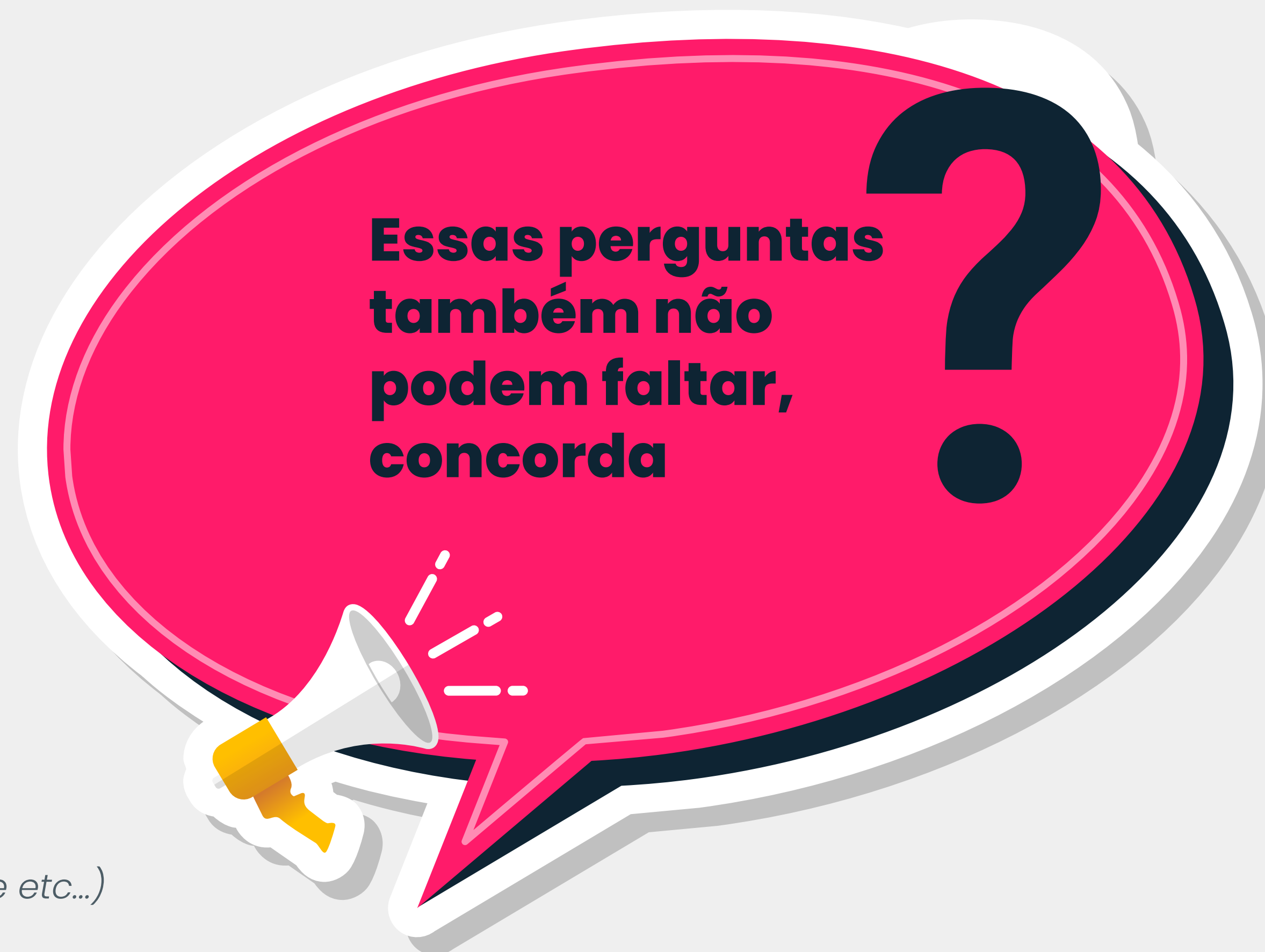
13 - Vai fazer algum anúncio com essa imagem?

14 - Quais são os formatos a serem desdobrados desta arte? *FEED / Stories / Banner e etc...*

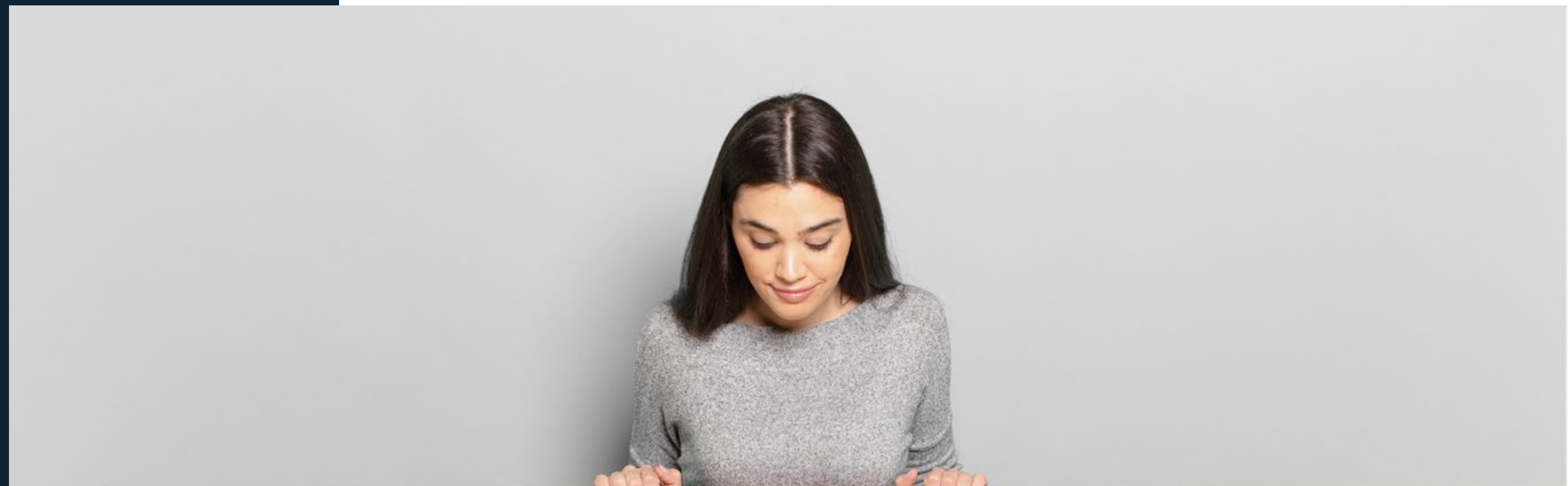
15 - Qual é o prazo para o Desenvolvimento desse trabalho?

16 - Existe alguma Copy (Texto) a ser usado na arte?
Informação / Slogan / Política Comercial (Preço, Promoção e etc...)

17 - Caso use banco de imagem, tem uma verba a ser investida? Qual o valor?



Vá além de um Briefing



Eu sempre digo, não seja refém das informações que vem do seu cliente, muitas vezes elas não vem, e aí? **Vai ficar parado? Ou vai surpreender?**

Nessas horas eu reforço o método que eu criei e que ensino nos meus cursos, o Desbloqueio Criativo.

Basicamente você vai precisar estudar o segmento, entender as necessidades do público alvo, conhecer os princípios do Design e quando chegar o pedido de alguma forma você vai sentir que já sabe um pouco do que precisa ser feito!

E aí, de forma criativa, você poderá ter um resultado acima do esperado pelo seu cliente!

#ChegaDeTelaEmBranco

www.olucastoledo.com.br

 **@olucastoledo**

