

Вопросы	Ответы
Юридическое название компании / ФИО заказчика.	
Сфера деятельности компании.	
Адрес вашего сайта в Интернете.	
Объект описания в буклете: <ul style="list-style-type: none"> • товар, • услуга, • бренд, • проект, • другое (укажите, что именно). 	
Максимально подробно опишите объект буклета.	
Какая из функций приоритетна: <ul style="list-style-type: none"> • продающая — побудить совершить покупку или заказ; • рекламная — заинтересовать рекламируемым объектом; • информационная — проинформировать о чем-либо; • имиджевая — создать положительный имидж бренда, компании. 	
В чем заключается основной посыл? Например: <ul style="list-style-type: none"> • Мы успешные и дорогие. • Мы позитивные и совсем простые. • Мы лидеры в своей сфере. • Этот товар взорвёт рынок. • Мы готовы доказать, что эта услуга в разы лучше, но при этом намного дешевле других подобных услуг. И так далее.	
Есть ли уникальные свойства товара или услуги, или какие-либо особенности, которые должны быть отражены?	

Есть ли у вас уникальное торговое предложение (УТП)?	
Как выглядит портрет среднестатистического представителя вашей целевой аудитории?	
Факты, цифры и достижения, которые могут придать индивидуальности вашему буклету.	
Нужны ли слоганы или подзаголовки? Если да, то конкретизируйте, пожалуйста.	
Главный посыл (или несколько), который нужно донести до читателя.	
Есть ли у вашей компании какие-то особые преимущества, которые выделяют её среди прочих?	
Информация о конкурентах: (наименование компаний, почему вы их считаете конкурентами, их слабые и сильные стороны, ссылки на их сайты).	
В чем заключается уникальность ваших товаров и услуг (конкурентные преимущества)?	
География реализации товаров и услуг (Москва, Россия, СНГ, все страны).	
Ценовая категория товаров и услуг (низкая, среднерыночная, класс люкс).	
Есть ли люди, которые уже сейчас могут оставить отзыв о вашем товаре или услуге? Если есть, то готовы ли они предоставить свои фотографии, адреса своих сайтов, страниц в социальных сетях?	
Готовы ли вы к предоставлению дополнительных скидок или бонусов?	
Можно ли использовать общение с читателем, обращения к нему (например: <i>«если вы купите наш товар...»</i>)?	
Пожелания к структуре текста (нужны ли подзаголовки, списки).	

<p>Пожелания по стилю и манере подачи текста (деловой, информационный, пресс-релиз, рекламный, информационный, стиль-история и так далее).</p>	
<p>Информация, обязательная для упоминания в тексте (интересные факты, статистические данные, исследования, успехи, достижения и прочее).</p>	
<p>Какие темы нежелательно затрагивать в тексте (если такие есть).</p>	
<p>Есть ли презентации, которые кажутся вам особенно удачными. Чем конкретно вам понравился каждый представленный вариант?</p>	
<p>Приведите ссылки на источники дополнительной информации.</p>	
<p>Нужна ли графика?</p>	
<p>Есть ли у компании свой фирменный стиль? Если да, желательна ссылка на пример фирменного стиля.</p>	
<p>Другая важная информация и пожелания.</p>	
<p>Ориентировочный объем текста презентации.</p>	
<p>Крайний срок выполнения заказа.</p>	
<p>В каком формате нам лучше сдать вам текст (макет)?</p>	
<p>Удобная форма оплаты:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Яндекс.Деньги, • WebMoney, • банковские карты, • PayPal, • расчётный счёт (предоставьте, пожалуйста, реквизиты компании или данные о физлице). 	
<p>Как вы узнали о нас и наших услугах?</p>	

Можем ли разместить созданные для вас материалы или ссылку на них в своём портфолио?	
Можем ли попросить у вас отзыв по итогам работы?	