

# Briefing

Unsere Fragen	Ihre Antworten
<b>Was</b> bieten Sie an, was wollen Sie verkaufen?	
<b>Worin</b> besteht der Unterschied zum Angebot Ihrer Mitbewerber? Was machen Sie besser? Wer steht Ihnen vor der Sonne?	
<b>Wen</b> erreichen Sie mit Ihrem Angebot und wer zahlt den Preis für Ihre Leistung? Wie sieht Ihr Idealkunde aus? In welcher Richtung soll sich Ihr Kundensegment erweitern?	
<b>Woher</b> kommt Ihr Können und Wissen, die Lust und der Wille Ihr Unternehmen so zu betreiben?	
<b>Wie</b> sind Sie zu Ihrer Marktposition gekommen? Was hat sich bewährt und was nicht? Was möchten Sie ausprobieren?  Und, wichtig, <b>wie</b> hoch ist Ihr Budgetrahmen?	
<b>Warum</b> kommen Sie zu uns? Was erhoffen Sie sich von uns? Wie können wir Sie bei welchem Projekt unterstützen? Und bis wann hat was zu geschehen?	

Das schriftliche Briefing ist uns wichtig. Es ist ein Schritt Unklarheiten und Missverständnisse wenn möglich zu vermeiden. Es ersetzt aber keineswegs das persönliche Gespräch. Selbstverständlich werden Ihre Angaben vertraulich behandelt. Ihre Budgetvorstellungen zu kennen ist wichtig für den Prozess und eine erfolgreiche Zusammenarbeit. Nicht für unsere Ferienpläne.