



CAHIER DES CHARGES / BRIEF

AVOIR UNE BONNE EMPREINTE

NOM DE VOTRE ENTREPRISE

DATE

Suite à votre achat, ce document complété constitue le cahier des charges et sera l'outil de travail du partenaire en charge pour l'offer commandée.

VOTRE ACTIVITÉ

Décrivez brièvement votre activité et les services ou produits que vous proposez. N'oubliez pas d'indiquer le secteur dans lequel votre entreprise exerce ses activités.

LES AVANTAGES DE VOTRE PRODUIT/SERVICE

Expliquez ce qui rend votre produit/service spécial et les caractéristiques uniques dont il dispose. Vous pouvez nous joindre votre présentation PowerPoint ou Word à date rassemblant l'ensemble des informations.

QUI SONT VOS CONCURRENTS ?

Dites-nous qui sont vos concurrents sur votre segment de marché. Vous pouvez également nous communiquer les adresses des sites internet de vos concurrents.

DÉFINISSEZ VOTRE GROUPE CIBLE

Une description concrète de la cible est très importante. Exprimez-vous simplement : l'âge, le revenu et les centres d'intérêts de votre cible, de sorte que nous identifions votre public cible. Il est important également de préciser si vous êtes en BtoB ou BtoC.

VOTRE PRÉSENCE SUR LES RÉSEAUX SOCIAUX

Afin de connaître votre utilisation des réseaux sociaux dans le but d'évaluer votre notoriété digitale, nous devons faire un constat de l'existant. Indiquez sur quelles plateformes sociales vous êtes présent, quelle utilisation vous en avez, ainsi que la nature et le ton de vos posts.

LES 5 MARQUES À SURVEILLER

Indiquez-nous les 5 marques que vous souhaitez surveiller (la votre comprise éventuellement).

VÉRIFIEZ TOUT UNE DERNIÈRE FOIS

Prenez le temps de relire votre cahier des charges une dernière fois. Ce n'est que lorsque vous êtes sûr que tout le contenu nécessaire est inclus dans le cahier des charges que vous devriez envoyer celui-ci.

Si vous avez des questions concernant la rédaction de votre cahier des charges, n'hésitez pas à contacter notre support par email ou par téléphone.

> help@labiga.paris >> 06 58 17 90 81