|  |  |
| --- | --- |
| 1. Причина покупки маркетингового исследования (например: выход на новые рынки, увеличение продаж, контроль результатов деятельности и т.п.).  Почему возникла необходимость в исследовании? |  |
| 2. География исследования (вся Россия, отдельные регионы) |  |
| 3. Интересующая номенклатура/сегменты |  |
| 4. Что больше интересует - исследование потребителей (мотивы покупки, критерии выбора, отношение к маркам и пр.), или получение среза рынка (конкуренты, ассортимент, цены, прогноз развития по сегментам и пр.) |  |
| 4. Ожидаемые результаты/цели исследования |  |
| 5. Как будет использоваться полученная в исследовании информация |  |
| 6. Сроки подготовки исследования |  |
| 7. Планируемый бюджет (при наличии такой информации) |  |
| 8. ФИО контактного лица, телефон и почта |  |

Уважаемы господа!

Благодарим Вас за проявленный интерес к нашей компании!

**Для более полного понимания ваших целей и задач просим Вас заполнить бриф и направить его нам по почте** [**info@marketing-i.ru**](mailto:info@marketing-i.ru)

**По всем вопросам Вы можете связаться с нами 24/7**

|  |  |
| --- | --- |
| http://trives-shop.ru/upload/medialibrary/7ba/7ba1225339e3fcd033c74fc07130695e.png | **info@marketing-i.ru** |
| https://cdn.pixabay.com/photo/2012/04/01/19/12/phone-24106_960_720.png | **+7 (499) 391 96 76** |
| &zcy;&ncy;&acy;&chcy;&ocy;&kcy; whatsapp&zcy;&ncy;&acy;&chcy;&ocy;&kcy; viber | **+7 (929) 541 38 27** |
| http://psreklama.com/wp-content/uploads/2017/01/skype.png | **info-imarketing** |
| **Ваш персональный менеджер Сиротов Алексей** | |