**WZÓR BRIEFU W 3 MODELU PRZETARGU NA BADANIA**

|  |  |
| --- | --- |
| **Data:** |  |
| **Firma:** |  |
| **Marka / marki:** |  |
| **Brief przygotowany przez:** |  |
| **Stanowisko:** |  |
| **Kontakt:** |  |
| **BRIEF NA ZADANIE PRZETARGOWE WERYFIKUJĄCE KOMPETENCJE AGENCJI**Brief w tym modelu przetargu zawiera zadanie, które pozwala zweryfikować kompetencje Agencji, ale nie generuje wysokich kosztów wewnętrznych lub zewnętrznych Agencji, np. w postaci nieodpłatnych badań, chyba że Klient zleca je w przetargu i za nie płaci. Zadaniem przetargowym dla Agencji może być na przykład:• prośba o przygotowanie szczegółowego projektu badania adresującego typowy problem biznesowy, marketingowy w kategorii produktowej, której dotyczyła będzie współpraca. |
| **Wprowadzenie** (opis sytuacji rynkowej, konkurencja, tło dla problemu): |
|  |
| **Cele biznesowe / cele badawcze** – jaką decyzję biznesową potrzeba podjąć, co zweryfikować? |
|  |
| **Osoby badane:*** opis osób, od których będziemy zbierali informacje (dane demograficzne i psychograficzne),
* liczba osób (wielkość próby w przypadku badań ilościowych).

**Chyba, że Klient oczekuje, by Agencja zarekomendowała rodzaj i wielkość próby.** |
|  |
| **Metodologia** – sugerowana przez Klienta lub do zaproponowania przez Agencję: |
|  |
| **Miejsce / lokalizacja badania** – chyba, że Klient oczekuje, by zarekomendowała je Agencja: |
|  |
| **Czas realizacji – na kiedy potrzebny jest topline i raport z badania:** |
|  |
| **Inne wymagania:** |
|  |
| **INFORMACJE FORMALNE** |
| **Kryteria oceny ofert i wyboru Agencji:** |
|  |
| **Harmonogram przetargu:** |
|  |
| **Oczekiwany sposób prezentacji oferty (miejsce, czas, forma, język):** |
|  |