

Bản yêu cầu sáng tạo (Creative brief) dành cho copywriter

1) Công ty bạn làm gì?

- Giải thích bạn là ai, sau đó giải thích bạn làm gì

- VD: “chúng tôi là một xí nghiệp, chúng tôi là một cửa hàng, chúng tôi là một website, một nhóm phát triển phần mềm, ...” sau đó “chúng tôi sản xuất điện thoại cầm tay, chúng tôi phát triển các phần mềm trên android, chúng tôi bán xe máy,...”
- Tránh những từ chung chung hay khẩu hiệu của doanh nghiệp như chúng tôi cung cấp các giải pháp, chúng tôi giúp bạn nâng cao hiệu quả đầu tư,...

2) Bạn giúp đỡ khách hàng của mình như thế nào? *Bạn có thể mang đến lợi ích gì cho họ? Cách mà sản phẩm của bạn mang thêm giá trị cho khách hàng?*

- VD: chiếc xe đạp mà chúng tôi bán online sẽ giúp bạn đi lại nhanh hơn, nhưng giá lại rẻ hơn một chiếc xe hơi, và nó có lợi cho môi trường!! Chúng tôi cung cấp sản phẩm tuyệt vời này.

3) Mục tiêu chính mà bạn mong muốn với bài viết ?

- VD: để thu hút khách hàng mới và duy trì khách hàng cũ, mang thêm tiếng vang cho thương hiệu, giúp bạn định vị thương hiệu như một sản phẩm cao cấp trên thị trường.

4) Điểm khác biệt của bạn là gì (những điều mà đối thủ cạnh tranh không thể cung cấp)?

- VD: chúng tôi luôn bán rẻ hơn 50% so với đối thủ, chúng tôi có gấp đôi số nhân viên, tất cả nhân viên của chúng tôi đều có bằng đại học, chúng tôi có nhiều kiểu dáng và màu sắc hơn đối thủ, sản phẩm của chúng tôi đã được chứng minh đáng tin cậy hơn những công ty khác, thời hạn bảo hành gấp đôi đối thủ.

5) Bạn đã có những bằng chứng nào cho sản phẩm, khả năng của bạn?

- VD: các sản phẩm đã làm, các case studies, giấy chứng nhận,....

6) Có đối thủ nào cung cấp những sản phẩm tương tự bạn chưa? Họ là ai? Điểm mạnh của họ? Chiến lược marketing của họ là gì? Cung cấp link tới website nếu có thể

7) Đối tượng truyền thông chính của bạn là ai – những người sẽ đọc bài viết của công ty, cung cấp nhiều nhất có thể thông tin về khách hàng của bạn

- VD: tuổi; thu nhập; tầm cỡ công ty; chức danh; địa chỉ; sở thích; các tổ chức, club mà họ tham gia; họ đọc báo gì; giới tính; hay bất cứ gì có thể giúp cho việc định nghĩa được người đọc
- VD: “Khách hàng của tôi cỡ tuổi trung bình từ 30 – 40, dành 5tr cho chi tiêu, có bằng đại học, là nữ, thích các hoạt động nghệ thuật và môi trường, là người rộng rãi, sử dụng iphone, đã kết hôn và có con nhỏ.

8) Có một đối tượng truyền thông nào khác nữa ngoài đối tượng chính không?

- VD: Nếu bạn cung cấp sản phẩm làm đẹp trong một cửa hàng ngoài mặt đường, bạn cũng có thể nghĩ đến việc cung cấp thêm dịch vụ spa – họ không phải mục tiêu chính nhưng cũng cần xem xét, cân nhắc tới họ trong bài viết.
- Tự hỏi bản thân mình là bạn còn bỏ sót khách hàng mục tiêu nào không?

9) Thông điệp bạn muốn truyền tải đến khách hàng là gì?

10) Mục tiêu của bạn về sự tương tác của khách hàng sau khi đọc xong bài viết

- Nó có thể là những câu hỏi về sản phẩm, dịch vụ bằng phone hay email
- Đăng ký trên website của bạn hay đăng ký nhận bản tin
- Click vào một site khác
- Tăng share, like hoặc comments

11) Còn mục tiêu phụ nào khác không?

- VD: tăng độ nhận biết thương hiệu, tăng trưởng số người thanh toán sớm, được giới thiệu trên các website khác,

12) Kiểu bài viết mà bạn thích? Bạn ưa thích một tính cách thương hiệu nào không?

Kiểu đối thoại? Thân thiện? Quy chuẩn? Chuyên nghiệp? Chuyên ngành? HÀi hước? Vui vẻ?

13) Nếu doanh nghiệp của bạn là một người thì người đó giống như thế nào?

- VD: giống Steve Jobs, Bill Gates, một người đàn ông 37 tuổi trong bộ comple, một cô gái trẻ, một người lái xe Mercedes,...

14) Bạn thích gì từ bài viết hiện tại của bạn, Bạn không muốn tôi thay đổi điều gì?

- VD: ngắn gọn, súc tích, tiêu đề hấp dẫn,...

15) Bạn không thích gì từ bài viết hiện tại của bạn.

- VD: quá nhiều từ chuyên ngành, quá phóng đại, quá dài và chán,...

16) Deadline bài viết?

17) Những thông tin khác bạn muốn cung cấp thêm?



- Tanh Tanh -