

Ajans görüşmesine hazırlık

Aynı soruları yanıtlayarak teklifleri aynı ihtiyaç üzerinden karşılaştırın.
Bilmediğiniz alanı tahmin etmek yerine “henüz ölçülmüyor” diye belirtin.

Çalışma / tarih: _____

01 İşletme ve hizmet

Ne satıyoruz, müşterimiz kim, hangi bölgede hizmet veriyoruz?

02 Öncelik

Önümüzdeki dönemde hangi tek sonucu iyileştirmek istiyoruz?

03 Mevcut durum

Site, sosyal hesaplar ve reklamlar; ölçülebilen mevcut talep ve satış verileri.

04 Kapasite

Ekibimiz gelen talepleri ne kadar sürede karşılayabilir? Yeni müşteriye hizmet verme sınırımız nedir?

Ajans görüşmesine hazırlık

Bütçeyi, sorumluları ve değerlendirme kararını görüşmeden önce netleştirin.

Bilmediğiniz alanı tahmin etmek yerine “henüz ölçülmüyor” diye belirtin.

Çalışma / tarih: _____

05 Üretim

Elimizde hangi fotoğraf, video ve marka dosyaları var? Yeni çekim gerekiyor mu?

06 Bütçe kapsamı

Medya harcaması, ajans hizmeti ve üretim için ayrı planlanan tutarlar veya henüz kararlaştırılmadığı bilgisi.

07 Sorumluluk

İşletmede kim onay verecek, satışla kim ilgilenecek, ajansla kim görüşecek?

08 Karar

İlk değerlendirme ne zaman yapılacak, hangi veriye bakılarak devam kararı verilecek?
