wisedata agency

ROTEIRO GRATUITO PARA IMPRIMIR

30 perguntas de briefing para cliente novo e campanha

As perguntas que evitam a segunda rodada de ajustes: negócio, objetivo em número, público, concorrência, marca, oferta, verba e quem aprova.

OS 8 BLOCOS

1. **Empresa e negócio** — 5 perguntas
2. **Objetivo** — 4 perguntas
3. **Público** — 4 perguntas
4. **Concorrência e diferencial** — 3 perguntas
5. **Marca e mensagem** — 4 perguntas
6. **Oferta** — 3 perguntas
7. **Canais, verba e operação** — 4 perguntas
8. **Aprovação e rotina** — 3 perguntas

> Faça as perguntas numa conversa, não por formulário. O cliente responde melhor falando, e a agência ouve o que não estava na pergunta. Depois, mande as respostas por escrito para ele confirmar.

1. Empresa e negócio

01 O que a empresa vende, e qual produto ou serviço traz mais margem?

02 Quem decide a compra do lado do cliente, e quem aprova as peças?

03 Como a empresa vende hoje: loja, site, WhatsApp, equipe comercial?

04 Qual o ticket médio e quanto tempo leva do primeiro contato até a compra?

05 O que já foi feito em marketing, e o que deu e não deu resultado?

2. Objetivo

06 Qual o objetivo principal desta campanha ou contrato, em número?

07 Como vamos saber que deu certo: qual métrica e em que prazo?

08 Existe uma meta comercial por trás: vendas, agendamentos, leads?

09 Quais datas não podem atrasar?

3. Público

10 Quem é o cliente ideal: perfil, cargo ou momento de vida, região?

11 Que problema ele quer resolver quando procura a empresa?

12 Quais objeções aparecem antes da compra?

13 Onde esse público está e o que ele consome?

4. Concorrência e diferencial

14 Quem são os três concorrentes principais?

15 Por que um cliente escolhe vocês e não eles?

16 Que comunicação (de qualquer setor) vocês admiram, e com qual não querem parecer?

5. Marca e mensagem

17 Existe manual da marca, logos, fontes e paleta? Onde estão os arquivos?

18 Qual o tom de voz, em três adjetivos?

19 Há termos, promessas ou temas proibidos (jurídico, regulatório, concorrência)?

20 Qual a mensagem principal, em uma frase?

6. Oferta

21 O que exatamente está sendo oferecido: produto, condição, preço, prazo?

22 Há limite de estoque, de capacidade de atendimento ou de região?

23 Qual a ação esperada: comprar, agendar, chamar no WhatsApp?

7. Canais, verba e operação

24 Quais canais entram e quais estão fora?

25 Qual a verba de mídia, e ela é mensal ou total?

26 Quem responde os leads na empresa, e em quanto tempo?

27 Quais acessos precisamos: contas de anúncio, perfis, site, analytics, CRM?

8. Aprovação e rotina

28 Quem aprova, e em quanto tempo costuma responder?

29 Quantas rodadas de ajuste estão previstas por peça?

30 Com que frequência quer receber relatório e reunião?

wisedata agency

FEITO PELA EQUIPE DO WISEDATA AGENCY

O ERP de agências médias e grandes

No Agency, o briefing de campanha fica no projeto, guarda versões que podem ser restauradas e avisa quem escreve a copy quando aparece um termo proibido.

- **Vender** — Propostas, contratos e CRM
- **Receber o cliente** — Onboarding com etapas e portal do cliente
- **Executar** — Projetos, tarefas, kanban, Gantt e controle de horas
- **Publicar** — Redes sociais com agendamento e relatórios
- **Faturar** — Financeiro, DRE, cobrança e NFS-e
- **Gerir a equipe** — Pessoas, capacidade e avaliações

Teste o Enterprise por 30 dias

Acesso ao plano completo durante o teste. Sem cartão de crédito.

wisedataagency.com

Mais guias e modelos gratuitos em wisedataagency.com

© 2026 WiseData Business. WiseData Agency é um produto da WiseData Business. Pode imprimir e usar na sua agência. Redistribuição só com crédito e link para a fonte. Ref. WDA-BRF-2026 · 6/6