

## בריף אסטרטגי

שם העסק \_\_\_\_\_ טלפון: \_\_\_\_\_ דוא"ל: \_\_\_\_\_

מהו העסק? הגדרה מדויקת של העסק/ השירות

---

---

העסק נותן מענה ללקוחות בדברים הבאים:

1. \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_
2. \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_
3. \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_
4. \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_
5. \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

אלו תחליפים יש לעסק? מה עושה מי שלא לקוח של העסק שלי

---

---

במה העסק שונה מהתחליפים?

---

---

---

ערכים עיקריים: מהם הדברים הטובים שהעסק מציע?

1. \_\_\_\_\_
2. \_\_\_\_\_
3. \_\_\_\_\_
4. \_\_\_\_\_
5. \_\_\_\_\_

המטרה המרכזית של העסק:

---

---

## קהל היעד

**קהל העיקרי:** מי צורך היום את השירות/מוצרי העסק

**סגנון קהל היעד:**

**סגנון החיים של קהל היעד:**

**קהל פוטנציאלי:** מי יכול לצרוך את העסק ומסיבות שונות לא עושה זאת

**ההבטחה הפרסומית:** למה העסק שווה יותר מעסקים דומים לו בשוק.

בהצלחה (:

© כל הזכויות שמורות. לשימוש אישי בלבד. אין לעשות במסמך שום שימוש עסקי מכל סוג שהוא