Разработано:

Директор по корпоративным коммуникациям Saneg

Гусенков Игорь Юрьевич

Пятница, 3 февраля 2023 года

**Бриф на разработку буклета / коммерческого предложения**

**для компании Saneg**

1. **Требования к тексту**

|  |  |
| --- | --- |
| 1. Какой товар или услугу вы рекламируете?

Либо тематика текста, если текст не рекламного характера (например, презентация предприятия). | По сути – это корпоративная презентация, оформленная в виде полиграфического продукта. Компания – вертикально-интегрированный холдинг, добывающий, перерабатывающий и продающий нефть и газ на рынке Узбекистана и за его пределами. Основной продукт – топливо для машин (бензин и дизель), керосин, масла и прочие продукты нефтепереработки |
| 1. Цель буклета (например, информационная, рекламная, продающая, привлечение партнеров и т.д., где и как распространяется)
 |  Информационная, в первую очередь направлена на привлечение инвесторов и пояснение потенциальным инвесторам о компании.  |
| 1. Название компании, адрес сайта, сфера деятельности, ссылки на сайт, где можно взять подробную информацию
 | <https://www.saneg.com/> |
| 1. В чем заключается уникальность (преимущества) Ваших товаров или услуг перед конкурентами. Если есть, укажите ваше УТП.

Желательно указать: * несколько ссылок на сайты конкурентов
* недостатки или преимущества перед вашими товарами/услугами, сравнительные характеристики.
 | Партнер, и одновременно, можно сказать конкурент, хотя на рынке мы не конкурируем – государственный Узбекнефтегаз<https://www.ung.uz/> Дочка Зарубежнефти Роснефти – Андижан петро <https://andijanpetro.com/> Также – компания Epsilon <http://epsilon-development.com/> Нельзя сказать что мы конкуренты, потому что мы работаем немного на разных рынках, но при этом все – вокруг ключевого сырья – нефти и газаНаше преимущество – мы привлечены государством Узбекистана выполнять задачу по обеспечению страны своей нефтью.  |
| 1. Статистические факты и цифры о вашей компании, ее достижения:

сколько лет компания работает на рынке/кол-во сотрудников, их опыт в годах/кол-во успешно завершенных проектов/проданных товаров/клиентов, из них сколько постоянных/ сколько повторно обратившихся.Если есть награды, то, сколько и какие;Если приобретение товара/услуги улучшает жизнь клиента, то как и насколько. | Обязательно к детальному изучению, поскольку там есть 90 процентов необходимой информации – Презентация о компании. Контент из нее составляет основу для буклета.<https://www.saneg.com/page/43-prezentaciya-o-kompanii_PDF>  |
| 1. Кто ваши покупатели или клиенты?

Что дает им ваш продукт? | * Автолюбители
* Владельцы заправок АЗС
* Корпоративные клиенты (Темир йуллари, Хаво йуллари и другие)
* Зарубежные корпоративные клиенты
 |
| 1. Что должно произойти (какие действия) после того, как потребитель прочитают ваш буклет?
 | * Уважение к компании
* Уверенность в том, что с компанией можно сотрудничать, она прозрачная и солидная
* Мысль о том, что компания – это новый символ Узбекистана, с молодыми менеджерами, новыми нестандартными подходами, креативная
* Забота о населении Узбекистана – на первом месте в приоритетах компании
* Желание сотрудничать с компанией
 |
| 1. Каким должен быть тон и стиль текстов? Необходимо ли привлечение райтеров?

Стиль может быть:* деловой, с употреблением специальных терминов;
* информационный,
* креативный, с использованием необычных сюжетов и образов.

Тон может быть* спокойный,
* теплый, доброжелательный;
* агрессивный,
* восторженный;
* с юмором.
 | Обязательно – авторское написание текстов к брошюре, их переработка из того, что есть в презентации и на сайте, а также из проведения интервью с топ-менеджером компании (1 интервью)Тональность – современная, через связку большого бизнеса с жизнью простого человека. |
| 1. Ваши требования к структуре текста/буклета
 | Не менее 1 разворота на каждый блок. Далее зависит от верстки.Содержание:1. Обложка
2. Содержание
3. Обращение ГД
4. Философия
5. Миссия, ценности и отличия
6. ЦУР в соответствии с ООН, включая цели ПКМ по добыче и ПКМ по ФНПЗ
7. Общая информация о компании, доля на рынке
8. Команда менеджеров
9. Компания в цифрах
10. История компании
11. Информация о запасах нефти и газа
12. Инфографика о деятельности (от сырой нефти к бензину – путь продукции)
13. География деятельности
14. Виды продукции по типам применения
15. Реализация внутри РУз и вовне
16. Финпоказатели в динамике, 2020 – 2021 - 2022
17. Добыча, локации и скважины, персонал
18. Переработка, только ФНПЗ
19. Сбыт, сеть АЗС и ТЗК
20. База контактов
 |
| 1. Есть ли у вас уже какие-то коммерческие предложения или буклеты, которые можно использовать как базовую информацию?
 | Есть. Размещены по ссылкам:* ЗТЗ - <https://disk.yandex.ru/i/bf0Lsb3En4l9Sg>
 |
| 1. Каковы желаемые сроки выполнения работы?
 | Верстка – не более 15 рабочего дняПечать – не более 8 рабочих днейДоставка – не более 2 рабочих дней |
| 1. Есть ли у вас готовые графические объекты: фотографии, таблицы, графики и т.п.
 | Есть, все что есть в презентации о компании – есть в Adobe Illustrator |
| 1. Примечания. Дополнительная информация и пожелания, требования к текстам.

Здесь Вы можете написать все, что является важным для вас, но не отражено в предыдущих вопросах | 1. Верстка должна отражать последние международные западные тренды, то есть быть воздушной, лаконичной, легкой, с большим количеством инфографики
2. Вообще все в брошюре должно быть инфографично. Не может быть текста без графики.
3. Красивые фото – обязательны. Стоковые и собственные. Это должны быть лучшие фото Узбекистана со всем колоритом и его «фасадом»
4. Привлечение райтера – обязательно. Согласование его текста с заказчиком – обязательно.
 |
| 1. Ваши контактные данные

Название компанииАдресТелефонE-mailСайтКонтактное лицо  | C уважением | Best regardsГусенков Игорь Юрьевич | Gusenkov Igor YurevichДиректор по корпоративным коммуникациям | Head of PRTel.: +998 78 150-00-57,,, 12254mob.: +998 91 009-72-15Telegram, WhatsUp: +7 926 588-95-48г. Ташкент, ул. Бунедкор 47 | Bunedkor 47, Tashkent100081, Республика Узбекистан | 100081, Republic of Uzbekistanigor.gusenkov@saneg.comwww.saneg.com​ |
| 1. Требования к поставщику

  | 1. Оплата осуществляется в порядке 50 на 50. Первые 50 процентов суммы после заключения контракта, оставшаяся часть – после отгрузки
2. Обязательно наличие портфолио – не менее 3 аналогичных проектов, которые будут представлены вместе с КП
3. Обязательно – референсы на западные брошюры, крупнейших нефтегазовых компаний мира (Chevron, Saudi Aramco, Petrobras и так далее). Вместе с КП должно быть прислано не менее 3 референсов, которые наиболее соответствуют тому, что описано в настоящем ТЗ
 |
|  |  |

**2. Требования к дизайну**

Формат буклета

* Евро - 210х100 мм
* Вертикальный - 210x200 мм
* Горизонтальный - 420x100 мм

****

* Евро 1/3 A4 - 210x99 мм
* Евро А4 с 2-я бигами - 210x297 мм



* А4- 210x297 мм
* Вертикальный - 297x420 мм
* Горизонтальный - 594x210 мм



* Квадрат - 210x210 мм
* Вертикальный- 210x420 мм
* Горизонтальный- 420x210 мм
* А5 - 210x148 мм
* Вертикальный- 297x210 мм
* Горизонтальный- 420x148 мм

разворот



разворот

* А6 - 105x148 мм
* Вертикальный - 210x148 мм
* Горизонтальный - 105x296 мм

|  |  |
| --- | --- |
| **Пожелания к цветам:**При отсутствии фирменного стиля укажите не более трёх основных цветов**.** | <https://disk.yandex.ru/d/erQ6-QTg2Eb-_w>  |
| **Пожелания к стилистике:**Охарактеризуйте будущий дизайн издания, как вы его представляете (включая рекомендуемые и запрещённые образы) | Запрещено использование большого количества цветов, аляпистость, отсутствие воздуха в дизайне |
| **Элементы обложки:****Список информационных элементов и блоков. Например,** Логотип; Название издания; Адрес web-сайта; Телефон; E-mail. | * Логотип
* Слоган
* Имиджевая иллюстрация
 |
| **Разработка иллюстраций:**Если необходимо проиллюстрировать вашеиздание сообщите здесь. **Например:**Необходимо разработать иллюстрацию для первой обложкии по 1 иллюстрации к каждому разделу издания. Для обложки цветная иллюстрация. Для разделов чёрно-белые. | Для всех разделов необходима разработка или приобретение иллюстраци и клипарта на законных основаниях (Shutterstock и тд) |