DEFINIR / REV 1.0 / ES

Briefing de desarrollo de producto

Defina primero el objetivo comercial. Clasifique las características de referencia en Mantener / Mejorar / Diferenciar / Evitar, y los requisitos en Obligatorios / Deseables / Opcionales. Separe el precio de venta del coste objetivo. Acuerde los criterios de éxito y el responsable de la decisión antes de preparar muestras.

01 Proyecto y objetivo comercial

ID del proyecto / versión / fecha

Empresa / contacto / responsable de la decisión

Usuario objetivo / canal

Finalidad del producto / función prevista

Posicionamiento / entorno competitivo

DEFINIR / REV 1.0 / ES

Briefing de desarrollo de producto

Definir el objetivo del producto antes de que comience la formulación.

02 Producto de referencia y rendimiento

Producto de referencia / versión

MANTENER: ¿qué debe seguir siendo comparable?

MEJORAR: ¿qué debe mejorar?

DIFERENCIAR: ¿qué debe distinguirse?

EVITAR: ¿qué no debe reproducirse?

Requisitos OBLIGATORIOS / criterios de aceptación medibles

Requisitos DESEABLES

Requisitos OPCIONALES

DEFINIR / REV 1.0 / ES

Briefing de desarrollo de producto

Definir el objetivo del producto antes de que comience la formulación.

03 Producto comercial y aprobación

Coste de compra objetivo / moneda / base de cálculo

Precio de venta objetivo / moneda / base fiscal

Pedido inicial / previsión anual / unidades o litros

Envase / tamaño / cierre

Mercados / idiomas / afirmaciones de producto previstas

Calendario de muestras / producción / lanzamiento

Responsable de aprobación / criterios / siguiente acción