

BRIEF:

“CLIENTE”

1. Descripción del proyecto:

FODA

2. Reto:

A que se enfrenta

3. Objetivos de la campaña:

Obj. General

Obj. Específicos

4. Público Objetivo:

Edad

sexo

NSE

Hábitos

Estilo de Vida

Actitudes positivas vs negativas (respecto al cliente, producto o servicio)

5. Tema o Promesa:

“frase de enganche” (memorable, creativo, comprensible)

6. Posicionamiento:

Actual vs Real.

7. Benchmarking:

Comparativo

8. Piezas a desarrollar

BTL

Digital

Trade

Otros.
(pueden variar no necesariamente son las indicadas)

9. Tono y Manera:

Carácter de la comunicación (humanización).
Tono (estilo de comunicación).

10. Tiempo de duración de la campaña:

Se expresa en días, semanas o meses.