

BRIEF (publicidad):

“CLIENTE”

RESPONSABLE:

1. ¿Por qué estamos haciendo esta publicidad?

Objetivo

2. ¿Cuál es el problema del cliente?

A que se enfrenta

3. ¿A quién le hablo?

Público

4. Insights del cliente

Descubrimientos

5. ¿Qué es lo que nuestro cliente piensa?

Analizar la percepción

6. ¿Qué quieres que el cliente piense / sienta / haga?

objetivos

7. ¿Qué debemos decirle? (estimulo: beneficio)

beneficios

8. ¿Por qué deberían creernos?

Razones de confianza.

9. Tono y Manera:

Carácter de la comunicación (humanización).

Tono (estilo de comunicación).

10. Opciones de piezas:

Se debe especificar que piezas se van a usar

11. Mandatorios:

Elementos que deben estar presentes en las piezas