

BRIEF (marketing):

“CLIENTE”

RESPONSABLE:

1. Objetivos

¿Qué se busca?

2. Antecedentes de la empresa / marca / producto

¿Cómo viene?

3. Situación actual (necesidad o problema)

¿Qué está ocurriendo?

4. Insights

Descubrimiento

5. Estrategia (razón de preferencia – soporte – carácter)

Bajo que justificación elegirlo

6. Elementos mandatorios

Que sí se debe considerar

7. Presupuesto

Cuánto se piensa invertir

8. Entregables

piezas

9. Fecha de difusión

¿Cuándo se inicia la difusión?

10. Idea vendedora

¿Cómo lograremos que nos identifiquen?