

BRIEFING ESTRATÉGICO PARA EL PROCESO CREATIVO



CONOCIENDO A NUESTRO CLIENTE

Nombre de la empresa:

Dirección Web de la empresa:

Descripción breve de la empresa:

¿ Qué tipo de productos o servicios vende ?

¿ Quién es su competencia ?

¿ Porqué compran o usan los productos o servicios de la competencia ?. (Debilidades)

¿ Porqué compran o usan los productos o servicios a esta empresa ?. (Fortalezas)

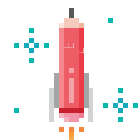


PÚBLICO OBJETIVO (A QUIÉN NOS DIRIGIMOS)

Rango de Edad:

Género:

Poder adquisitivo:



Estatus social (p.e: estudiantes, amas de casa, etc...):

Procedencia geográfica:



OBJETIVOS (**QUÉ** QUEREMOS CONSEGUIR)

¿ Cuáles son tus objetivos de comunicación a corto plazo ?

- Notoriedad, dar a conocer algo.
 - Atraer nuevos clientes.
 - Conectar y fidelizar a tus clientes.
 - Lograr reconocimiento de marca.
 - Aumentar ventas.
 - Persuadir, concienciar, recomendar o impulsar una acción.
 - Otro, como pudieran ser conseguir descargas, aumentar seguidores en RRSS, etc...
-
-

¿ Qué beneficios obtiene tu cliente al comprar o usar tu producto o servicio ?



ANÁLISIS DE TÁCTICAS DE COMUNICACIÓN DEL CLIENTE (**CÓMO** LO HACEN)

¿ Haces algún tipo de acción de comunicación con tus clientes?

- Mediante mi web.
- Redes sociales.
- Blog.



- Newsletters.
 - TV o Youtube.
 - Radio.
 - Prensa.
 - Exteriores.
 - Impresos.
 - Otro:
-
-

¿ Estás satisfecho con los resultados de tus acciones de comunicación si las haces ?

- Si, muy satisfecho.
- Si, algo satisfecho.
- No, nada satisfecho.
- Lo desconozco, no tengo datos.

¿ Estás presente en las redes sociales ?

- No.
 - Facebook.
 - Twitter.
 - LinkedIn.
 - Otro:
-
-

¿Cuál es el tono de comunicación que crees adecuado para tu empresa o tus servicios ? (P.e: seriedad, desenfadado, etc...)

¿ Que otro tipo de información crees relevante para que podamos ayudarte ?

