

Briefing

C O N F I D E N C I A L

El Briefing es una recopilación de información estratégica del cliente y su producto, encaminada a servir de guía para la realización de una acción táctica concreta de publicidad o comunicación.

En otras palabras: El Briefing es un documento que ha de rellenar el cliente, en el cual nos cuenta cómo es su empresa, la posición que tiene con respecto a la competencia y qué objetivos quiere lograr y por qué.

El Briefing es un documento confidencial entre el cliente y menosdiez.com, lo que garantiza la privacidad del mismo. No dudes a la hora de ser sincer@.

La generosidad con que se rellene el Briefing redundará en un mejor resultado durante el trabajo creativo.

Gracias por tu interés en nuestro estudio.



Nombre Acción

Cliente

Fecha Briefing

Fecha inicio de la acción

Fecha fin de la acción

Marca

Producto

Presupuesto máximo (en Euros)

¿CÓMO ES TU EMPRESA?

Cuántos trabajadores tiene. Ámbito territorial de su mercado. Imagen que el público tiene de tu empresa.

DESCRIPCIÓN DEL PRODUCTO O SERVICIO

Cómo funciona. Descripción. Cuánto cuesta. A quién va dirigido (target). Beneficios de su uso. Ventajas e inconvenientes. Otras características. Qué hace la competencia.

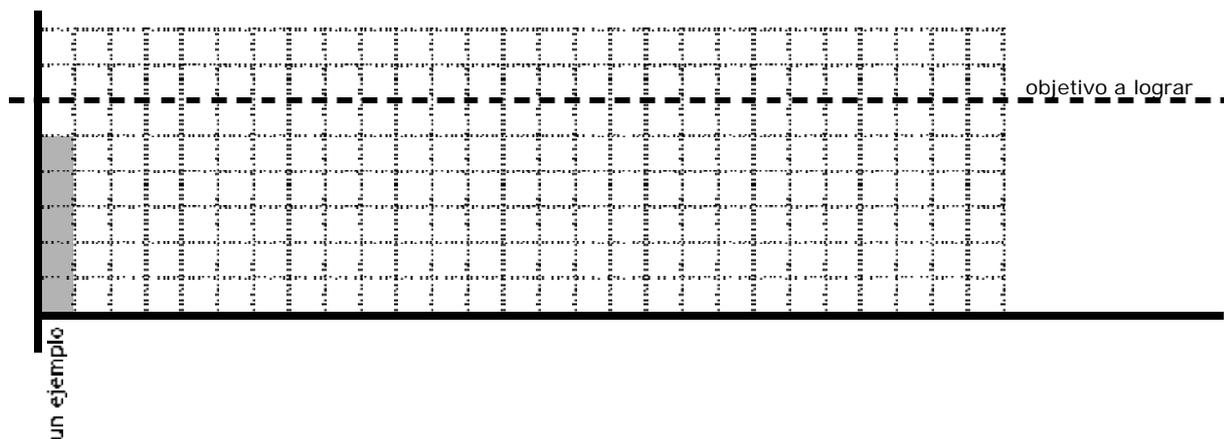
POSICIÓN ACTUAL CON RESPECTO A LA COMPETENCIA

Cómo es la relación con la competencia. ¿En qué posición se encuentran ellos?



GRÁFICO DE POSICIÓN

Evalúa en este diagrama a tu empresa y a la competencia, con respecto al objetivo a lograr.



OBJETIVOS DE LA ACCIÓN, ESTRATEGIA Y PORQUÉ

Qué quieres conseguir: cuota de mercado, potenciar la imagen, aumentar las ventas, darte a conocer, calidad... y por qué lo quieres conseguir.

A QUIÉN VA DIRIGIDA ESTA ACCIÓN

Tipo de público, cliente potencial, rango de edades, estatus social...

OTROS COMENTARIOS DE INTERÉS

Anteriores acciones realizadas, etc.

Remite estas hojas por Fax al +34 947 227 120

