

¿DESEA RECIBIR UNA PROPUESTA CREATIVA?

Tan sólo tiene que enviarnos el siguiente briefing de la campaña debidamente cumplimentado por fax al **944 41 30 34**. O si lo prefiere, por email a la dirección emociona@emociona.biz.

Porque creemos que la mejor forma de convencer a un cliente es mostrándole nuestro trabajo sobre su mesa.

1. Descripción del producto (Precio / Beneficios / Puntos fuertes y débiles / Otras características)

2. Objetivos de la campaña (Cuota de mercado / Salida de stock / Frenar competencia / Imagen)

3. Público objetivo (Quién compra el producto / Por qué / Cuándo / Quién decide la compra)

4. Posicionamiento (¿Cómo queremos que el público perciba el producto? / ¿Cuál es su beneficio básico?)

5. Detalle de acciones (Marketing Directo / Publicidad General / Marketing Promocional / Otros medios)

6. Presupuesto y timing (Total orientativo / Por impacto / Fechas)