

El valor diferencial

LO QUE DISTINGUE AL PRODUCTO O SERVICIO A PUBLICITAR

Debilidades / amenazas

LAS LIMITACIONES QUE NOS ENCONTRAMOS SEA CONSCIENTE O NO DE ELLAS EL PROPIO CLIENTE

¿Qué decir?

RESUMEN DEL PRODUCTO/ SERVICIO A PUBLICITAR, EL ARGUMENTARIO

¿A quién decírselo?

EL TARGET O PÚBLICO OBJETIVO

¿Dónde decirlo?

MEDIOS Y SOPORTES

¿Cómo decirlo?

EL MENSAJE CREATIVO

¿Cómo ver si funciona?

KPIS Y MEDIDORES
