

Empresa		Fecha					
		<table border="1"> <tr> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> </table>					
Contacto	Correo Electrónico	Teléfono					

Brief

1. Proyecto	2. Reto
Describe brevemente el proyecto	¿Qué problema vamos a resolver?
3. Objetivo	4. Marca & Competencia
¿Qué quiere lograr la empresa o la marca?	¿Cómo se define y posiciona la marca en cuanto a sí misma y a la competencia?
5. Producto o Servicio	6. Promesa
¿Cuál es el producto o servicio que desea comunicar?	¿Por qué el consumidor compraría el producto o servicio?, ¿Cuál es el beneficio racional y emocional que le ofrece a las personas que lo compran?
7. Argumento	8. Atributos o Cualidades
¿Cuál es el razonamiento que sostiene el beneficio prometido?	¿Cuales serían los atributos o cualidades que hacen diferente su producto o servicio?
11. Perfil del Mercado Meta	
Piense a quienes va a estar dirigido el mensaje, a veces dar una descripción basada en edad y nivel socioeconómico resulta muy general. Lo mejor es proveer datos como hábitos, creencias, insights, patrones de compra y de consumo.	

12. Canal

- *Digital*
- *Medios Masivos*
- *Punto de venta*
- *Corporativo*
- *Informativo*

13. Mandatorios

Logos, información de contacto, restricciones, números de registro, código de barras, entre otros

14. Comentarios Adicionales

¿Algo más que debemos saber?

15. Tiempo / Presupuesto

Comienza:

Finaliza: