

Emociones

Sentimientos
Sensaciones
Estímulos memorables

Propósito

¿Por qué me compran?
¿Por qué hago lo que hago?
¿Qué le da sentido?
¿Por qué es importante?
Factores Emocionales
¿Qué vendo?

Tono/Estilo de campaña

Forma de comunicar:
Problema-Solución
Portavoz/Locutor
Personalidad
Escenas de Vida
Demostración
Testimonial, etc.

Concepto creativo

Tema principal de la campaña
¿Cómo se captará la atención?
¿Qué se dará a conocer?

Beneficios para el cliente
(Única, Superior, Importante, Comunicable,
Asequible, Rentable, Difícil de copiar)

Propuesta de valor

Atributos

Atributos tangibles
Características/Capacidades
¿Cómo aseguro el cumplimiento de mi propuesta?
Razones para creer/garantizar la propuesta de valor

Dan soporte
Describe mejor

Frases de venta

Slogan

Principal beneficio

Que envuelve la empresa
Que quiero construir

Historia/Mito

Lo que quiero proyectar
Características
Actitudes
Pensamientos
Valores

Personalidad

Lugar que ocupa en la mente del consumidor
Atributos por los que soy reconocido

Posicionamiento

¿Qué sentidos fortalecen las emociones a transmitir?
¿Qué otros sentidos puedo estimular?

Sentidos

