

## **BRIEFING PUBLICIDAD Y MARKETING** (19 preguntas)

1. ¿Quién eres? ¿Cuál es tu trayectoria en el mercado? Preséntate en el briefing web (antecedentes, mercado...)
2. ¿Qué ofreces? Detalla en los servicios o productos.
3. ¿Cuál es el carácter diferencial de tu oferta respecto a tu competencia? Aquí puedes hablar del beneficio de tu producto/servicio.
4. ¿A quién se lo ofreces? ¿Cuál es el perfil de tu cliente ideal? Edad, sexo, poder adquisitivo.
5. ¿Qué empresas consideras que son tu competencia directa?
6. ¿Algún competidor que admires? ¿Por qué?
7. ¿Actualmente tienes web? Plantea las diferencias para tu nueva página web.
8. ¿Cuál es tu posicionamiento SEO actual? ¿Llegaban nuevos clientes por la web? (aquí ver los resultados de Google Analytics hasta la fecha).
9. ¿Tienes redes sociales? ¿Cuáles?
10. ¿Hacéis o habéis hecho publicidad online?
11. ¿Qué webs de referencia os resultan interesantes desde el punto de vista visual? ¿Y desde el de navegación y organización de la información? ¿Por qué?
12. ¿Qué aporta vuestro producto o servicio a la sociedad? ¿Cuál es la misión y los valores de la empresa?

13. ¿Qué esperas de tu futura página web y qué te preocupa? Lista tus necesidades y objetivos.
14. ¿Qué funcionalidades necesita tener vuestra página web? (buscador, newsletter, mapa, tienda...)
15. ¿Cómo queréis ser percibidos por los clientes? ¿Qué mensaje se le quiere transmitir al usuario?
16. ¿Cómo encaja tu proyecto web en tus planes de marketing actuales? Cuéntanos en qué momento está la empresa.
17. ¿Cuánto piensas invertir en el proyecto? ¿En cuánto tiempo esperas que esté listo?
18. ¿Cómo te ves a futuro? Planes de expansión, ¡inclúyelos en el briefing!
19. ¿Dispones de algún recurso de calidad como fotografías, vídeos o textos? ¿Tienes personas de confianza que se dediquen a ello?