BRIEF PARA DESARROLLO DE CAMPAÑAS PUBLICITARIAS ONLINE

Responsable: Cliente – Todoventa

E-mail:

a. Creación de brief para campañas publicitarias online El brief desarrollado para las campañas online tiene como objetivo principal recopilar la información necesaria para llevar a cabo el proceso de montaje, implementación y diseño de la campaña.
DATOS DE LA EMPRESA
Nombre o Razón social:
Dirección:
Nombre del contacto:
Cargo dentro de la empresa:
Teléfono fijo o cel. Del contacto:
Horario de contacto:



DATOS BÁSICOS PARA CREACIÓN DE CAMPAÑA

Dominio de su Web:
Productos y servicios que va anunciar
Implantes dentales
URL de los productos y servicios (opcional)
Los anuncios no llevarán a la página de inicio sino a una página optimizada para convertir
las visitas que buscaban un producto o servicio determinado. Ponga la URL de los
productos y servicios específicos que desea promocionar. Tipo de campaña
Pagina de aterrizaje entregada por el cliente
Localización geográfica de la campaña
Especificar los paises y/o ciudades donde quiera que sea visto el anuncio de sus productos,
además del idioma que desea ser buscado.
Curacao, bonaire, aruba, panama
, , , , , , , , , , , , , , , , , , ,



Palabras clave

Además de las palabras clave que nosotros consideremos, es posible que desee incluir alginas otras o asegurarse de que no olvidamos algunas que considere importantes.

Implantes dentales inmediatos Implantes dentales en poco tiempo Implantes dentales en medellin Implantes dentales en colombia Precios implantes dentales

Presupuesto mensual

600.000 pesos ya esta cargado y pagado en adwords

Duración de la campaña

Indicar fechas específicas de duración y si es necesario dias y horarios en las que es importante que sus anuncios sean vistos más que otras horas o días.

1 mes			



¿Tiene cuenta de Adwors? Se va a crear con el cliente

Usuario	
oralimagen	
Contraseña	

En caso de no proporcionarnos una, le crearemos nosotros una cuenta en gmail a nombre de su empresa y la asociaremos con Google Adwords.

INFORMACIÓN DE MARKETING Y DISEÑO PARA LA CAMPAÑA

¿Cuál es el Público objetivo con el que desea comunicarse?

Edad, género, lugar de origen, gustos, actitudes, estilo de vida. Si el Público objetivo es amplio, sería conveniente ordenarlos por importancia.

Personas entre los 25 años y los 65 años, Hombre y mujeres, con problemas dentales

¿Cuáles son los objetivos y factores claves para el éxito del proyecto?

Obtener mayor cantidad de visitas, modificar la percepción del consumidor, mejorar la experiencia del usuario, captar otro tipo de público, mejorar el posicionamiento en buscadores, actualizar el contenido, tener m etc.

Visitas de calidad orientadas al producto de implantes dentales que generen prospectos comerciales efectivos



¿Cuáles son los factores diferenciadores de su producto o empresa?

Certificados de calidad, experiencia, precios, calidad, entre otros, valores agregados, plus de producto o servicio.
Capacidad de poner implante en 3 dias y poner un diente temporal fijo, especialistas con experiencia en implantes dentales
¿Cuáles son los ganchos comerciales de su campaña? promociones, descuentos, cupones entre otros.
Corona totalmente ceramica sin metales. Tiempo record en procedimiento, acompañamiento bilingüe.
¿Cual es la promesa básica a resaltar en la campaña? Escriba 1 o 2 frases de máximo 10 palabras por cada una
Mejore su sonrisa en tiempo record, implantes dentales de carga inmediata.
¿Cual es su competencia?
Dentix
Clinica de implantes
Sonria
Menta
Medios y redes de búsqueda

Red de búsqueda de Google Red de display Facebook

Red de display

Indique la cantidad de piezas a diseñar para toda la campaña.

Producto 1

Slider página de aterrizaje				
Facebook				
Banner Móvil RD				
Móvil				
Descripción y obs	servaciones para to	ener en cuenta al	diseñar	
	Jon de los colores,	textos a inciuii imp	Urtallies	

Producto 2

Producto 3

Producto 4



Veb_{z o}conéctate

e epolloro