Plantilla de Brief de Paid Media — JOSE JEREZ

Entrega de TP 1, Brief Inicial de Paid Media – Etapa 1

1. Identificación del Proyecto

- ¿Cuál es el **nombre del negocio o marca**? PANTALLAS LED 1
- ¿A qué **industria o rubro** pertenece? industria de la tecnología audiovisual y la publicidad digital
- ¿Tiene **sitio web o landing page**? https://www.pantallasled1.com/
- ¿Qué **redes sociales o canales digitales** utiliza unicamente por ahora Instagram @pantallasled1
- ¿Dónde opera el negocio? Argentina, Buenos Aires y CABA.
- ¿Quién es el **contacto principal**? Reymond, vendedor, whatsapp 1124618263

2. Descripción del Negocio y Propuesta de Valor

- ¿Qué **producto o servicio** ofrece la marca? Alquiler y venta de pantallas Led para eventos en Buenos Aires
- ¿Qué **problema resuelve** o **necesidad cubre**? Comunicación masiva, gigante, brillante y clara de contenido audiovisual alusivo al evento.
- ¿Qué **diferenciales** tiene frente a su competencia? (precio, calidad, rapidez, atención, diseño, garantía, etc.) Precio, rapidez y personalización en las medidas de las pantallas.
- ¿Hay algún **testimonio, caso o certificación** que genere confianza? No todavía, tenemos dos clientes conocidos que probaron el servicio, tenemos videos y fotos en la web e instagram, pero no un testimonio grabado. Solo marcas mencionadas.

3. Objetivos de Marketing y Negocio

- ¿Cuál es el **objetivo principal del marketing**?: generar leads, aumentar tráfico web, impulsar los contactos telefónicos asistidos para convertir a la venta.

- ¿Qué **resultados concretos** te gustaría lograr? Con una campana de google ads, el objetivo es buscar 30 leds (de público ideal) mensuales, en la etapa 1 del funnel. Con un presupuesto de $80.000

- ¿Cuáles son los objetivos **secundarios**? posicionamiento, awareness, venta.

- Si tuvieses que escribirlo en formato SMART (específico, medible, alcanzable, relevante y temporal), ¿cómo sería?

  R:

S “quiero generar consultas del servicio por WhatsApp”.

M “generar 30 leds potenciales, de público interesado por mes”

A “30 leds por mes es alcanzable por el presupuesto de $80.000 por mes”

R "Es relevante porque el canal de WhatsApp permite una respuesta inmediata y directa con el cliente, lo cual es fundamental para acelerar la cotización y el cierre de alquileres o ventas de pantallas LED."

T” 30 leds el primer mes, con crecimiento mensual, en 3 meses 90 leds de objetivo”

4. Audiencia y Público Objetivo

- ¿Quién es tu **cliente ideal o buyer persona**? El cliente está enfocado en una persona que está preparando y organizando un evento social o corporativo empresarial, mayor de edad porque decide presupuesto, pero también menor de edad porque cumple 15 años y piensa en su fiesta. De cualquier género. De ocupación de ama de casa, estudiante, responsable de eventos, organizador de eventos, jefe de marketing, jefe de compras, organizador de eventos de rrhh, organizador de fiestas de fin de año, estudios y salas de fiestas. Novia, comprometida, pareja de novios comprometidos. Con un nivel socioeconómico medio, medio alto y alto.

- ¿En qué **ubicaciones geográficas** se encuentra? Principalmente en GBA, Gran buenos aires, Buenos aires, y CABA.

- ¿Qué **intereses o comportamientos** tiene? La organización de fiestas y eventos, perfil corporativo de recursos humanos que prepara eventos. Padres interesados en la tecnología, padres y madres de chicas de 14 años. Pareja de casamiento. Mujeres mayor de edad comprometidas, novias, bodas.

- ¿Qué **necesidades o motivaciones** lo llevan a comprar? Maximizar y darle un alto nivel a su evento, comunicando audiovisualmente momentos, conectando con los invitados.

- ¿Qué **objeciones o miedos** puede tener antes de comprar? No entender la importancia del cambio que tendría con las pantallas, la instalación de la pantalla que sea fácil y rápido, y como se vería el resultado final.

- ¿En qué **etapa de conciencia** está tu audiencia?
  R: No conoce el problema para fiestas particulares, conoce el problema en fiestas corporativas y busca solución.

- ¿Quiénes son tus **competidores principales**? https://www.neonflex.com.ar/ https://www.audium.com.ar/alquiler-de-pantallas.htm https://www.imagenesdelsur.com/

5. Oferta y Propuesta Comercial

- ¿Qué **oferta o incentivo** vas a comunicar? (descuento, prueba gratis, envío gratis, cuotas, demo, etc.) Incentivo es que presupuestamos la pantalla con el servicio a tu medida, instalación y traslado incluido sin costo adicional.

- ¿Qué **condiciones o vigencia** tiene esa oferta? Por tiempo ilimitado

- ¿Qué **garantías o promesas** ofrece la marca? Garantía del servicio mientras dure el evento. 24h.

- ¿Cuál es el **llamado a la acción (CTA)** principal? *(Ej.:* “Pedí tu presupuesto personalizado”

6. (Opcional para alumnos más avanzados)

- ¿Qué **canales de publicidad** pensás usar (Meta, Google, TikTok, etc.) y por qué?
  Unicamente google ads, para generar atención en las búsquedas, el instagram esta en etapa de construcción de contenido creativo, en cuanto tengamos una grilla sólida con más eventos, testimonios etc. vamos a generar campana en meta

- ¿Cuál sería el **presupuesto estimado** mensual para tus campañas? Desde $80.000 a $120.000 por mes por presupuesto limitado del cliente.

- ¿Qué **métricas** usarías para medir resultados? *(CPL, CTR, conversiones, etc.)*
  R: CPL $1900 por led.