

DOCUMENTOS DE INFORMACIÓN CREATIVOS

Estos productos necesitan un nombre, logo y campaña de comercialización. Cada producto tiene una promesa única de venta que deberías destacar en tu campaña y que debería ser un elemento fundamental de tu mensaje.

Cuando pienses en tu marca, intenta decidir lo que quieres que las personas digan sobre tu producto y cómo tu logo y publicidad ayudarán a lograr las respuestas deseadas.

MARCA N.º 1

Producto: Barra de chocolate

Promesa única de venta: esta marca es de bajo costo y gran valor. Aporta energía y es buena para la salud.

Público destinatario: Niños de entre 8 y 13 años.

MARCA N.º 2

Producto: nueva plataforma de redes sociales

Promesa única de venta: esta marca brinda la oportunidad de hacer muchos amigos, es innovadora y amena.

Público destinatario: adolescentes de entre 14 y 18 años.

MARCA N.º 3

Producto: camisetas de hombres

Promesa única de venta: esta marca te dará una apariencia estupenda y ofrece un estilo de vida lujoso.

Público destinatario: hombres profesionales de entre 25 y 40 años.