

Modèle de brief créatif

1. **Présentation** : quelle est la situation générale ? Que se passe-t-il sur le marché ? Que fait la concurrence ? Le marché présente-t-il des opportunités ou problèmes ?
2. **Objectif** : s'agit-il d'une publicité, d'une brochure, d'un site web ou autre ? Présentez de façon concise l'effet que cela doit avoir sur les consommateurs.
3. **Public cible** : à qui parlons-nous ? Expliquez quels sont la réflexion, le sentiment et le comportement du public vis-à-vis de la catégorie de produit, votre marque et votre produit ou service spécifique.
4. **Proposition de valeur** : quel est l'énoncé le plus persuasif à formuler pour atteindre l'objectif ? Intégrez les raisons de croire. Quelle est la logique et quelles sont les raisons de croire et d'acheter ?
5. **Mesure de la réussite** : quelles métriques spécifiques allez-vous utiliser pour savoir si le brief créatif fonctionne ? S'agit-il des visites sur le site web, d'unités vendues, ou peut-il s'agir d'indicateurs mesurés ultérieurement lors de l'étude de marché, comme la notoriété spontanée de premier rang ?
6. **Calendrier**
7. **Budget**