09 de Agosto del 2021

DIAGNÓSTICO PARA LA CONSTRUCCIÓN DE UNA MAPA DE CAMPAÑA

Fundación universitaria del Área Andina
Facultad de Mercadeo Y Publicidad
Bogotá D.C

AREANDINA

Fundación Universitaria del Área Andina

CAMPAÑAS PUBLICITARIAS

¿QUE ES UNA CAMPAÑA ?

Una campaña publicitaria es una estrategia que busca resolver un problema de mercadeo o comunicación para una marca a partir de diferentes medios.

La intención de una campaña es cautivar a los consumidores para que adquieran dicha marca, llevándole un mensaje según donde se encuentre el grupo objetivo al cual se pretende captar.

¿CÓMO LOGRARLO?

Según Pico (2019) una campaña publicitaria se debe realizar bajo cuatro fases que son fundamentales para lograr cautivar a una audiencia. Estos Pasos son los siguientes:

1.COMUNIDAD

Define un público objetivo donde crees un perfil ideal al que va enfocada tu marca. Un Buyer persona puede llegar a darte una idea de la representación semi real de tu cliente y tenerlo bien presente para llegarle a comunicar de forma más eficaz.

2. CONTENIDO

Escoge dónde concentrar los esfuerzos de comunicación para crear entretenimiento e información de calidad para tu usuario.

3. OFERTA

Ofrece en tu campaña de comunicación algo que realmente sea atractivo y necesario, además ofrece algo enfocado en una propuesta de valor.

4. VENTA

Vende sin vender, es decir ellos eligen que comprar.

¿QUÉ ES UN MAPA DE CAMPAÑA?

El mapa de campaña es un método que establece una serie de aspectos claros y precisos para tener en cuenta antes de presentar una campaña al cliente final.

Esto permite que el creativo tome decisiones acertadas en el cual este convencido de lo que se está llevando a cabo.

VENTAJAS:

- Guía la elaboración de una campaña.
- Reduce la complejidad de la elaboración de una campaña.
- Sirve para verificar si se cumple con todos los aspectos de esta.

IMPORTANCIA AL IMPLEMENTARLO EN DOBLE AS IN HOUSE

DOBLE AS

Hoy en día en Doble As in House no cuenta con un formato que brinde la información necesaria para que guíe a los creativos a llevar un control sobre las actividades y puntos a desempeñar durante el proceso de una campaña.

Es fundamental que en las agencias tengan estos manuales debido a que estos transmiten información a las diferentes personas que llegan a desenvolverse como Planner en la agencia cuando tengan que realizar un proyecto determinado.

UTILIDAD

Es un gran aliado que permite llevar a cabo un chequeo previo a la presentación de manera sencilla que ayuda agilizar los procesos a realizar evitando que se cometan errores.

Además indica cada una de las etapas y procesos que cada uno de los elementos que estas deben llevar, convirtiendo esto en una herramienta de ayuda en la gestión de los proyectos.

RECOMENDACIONES PARA LA UTILIZACIÓN EN DOBLE AS

1. Utilizarlo en el proceso interno de ejecución con el grupo creativo para optimizar el tiempo de elaboración de una campaña.

2. Tenerlo en cuenta para considerar las tareas que se deben realizar durante el proceso de elaboración de una campaña.

3. Considerar el orden que tiene el mapa de campaña para proceder a ejecutar el desarrollo del proyecto.

4. Comprobar los puntos que lleva tu campaña antes de presentarla al cliente.

MAPA DE CAMPAÑA

A continuación un hipervínculo que te direccionara al manual del mapa de campaña, en el cual encontraras una guía de uso y adicionalmente un ejemplo de cada uno de los ítems.

Click Aquí!