Estás a punto de definir y construir estratégicamente

tu **Discurso de Marca.**

Paso a paso, durante el workshop, **Tienes un Minuto**, avanzaremos por las decisiones estratégicas que debes tomar para ofrecer una propuesta única, diferencial y de valor a tus públicos objetivo.

Ready?

La Estrategia.

| La Propuesta de Valor. | |
|--------------------------------------------|-------|
| ¿Qué Necesidad cubre mi empresa? | |
| ¿Qué problema resuelve? | |
| ¿Qué me diferencia de los demás? | |
| | |
| El Posicionamiento. Atributo Diferencial: | |
| Promesa: | |
| Posicionamiento = Territorio. | |
| | |
| La Marca | |
| Misión: | |
| | Logo. |
| Visión: | |
| Valores: | |
| | |

| Los Objetivos. |
|------------------------------------|
| De Comunicación: |
| De Marketing: |
| |
| |
| Tu Público. |
| Experto: |
| |
| Inexperto: |
| |
| |
| El Lenguaje y el Tono |
| Tono de Marca: |
| |
| Lenguaje específico y tratamiento: |
| |
| |

| El Storytelling. | | |
|-------------------------------|--|--|
| Ideas Fuerza: | | |
| | | |
| | | |
| | | |
| | | |
| | | |
| | | |
| | | |
| La Historia: | | |
| Intro* – Desarrollo – Cierre* | | |
| | | |
| | | |
| | | |
| | | |
| | | |
| | | |
| | | |
| | | |
| | | |
| | | |
| | | |
| | | |
| | | |
| | | |

| La Puesta en Escena . Lenguaje no verbal: |
|-----------------------------------------------------|
| Tecnología: |
| Vestimenta: |
| El Branding. |
| Elementos gráficos: |
| Material entregable: |
| |
| El (de) Branding. |
| Elemento gráfico: |
| Colores: |
| Aporte Sensorial: |