CREATIVIDAD DIRECTA E INTERACTIVA



PROGRAMA ESPECIALIZADO - 60 h.

FORMATO: presencial

ÁREA: comunicación/publicidad



- » Construir ofertas irresistibles a través de diferentes medios.
- » Crear un buen posicionamiento.
- » Identificar cuál es el beneficio que hace de tu producto / servicio una opción de compra única.
- » Estructurar adecuadamente los mensajes.
- » Desarrollar un texto atractivo que mantenga la atención del lector.
- » Crear una oferta que haga irresistible la respuesta.
- Crear argumentarios de venta eficaces.
- » Aplicar los fundamentos gramaticales y visuales para hacer comunicaciones atractivas.
- » Mejorar sobres y piezas para lograr la respuesta del receptor.
- » Redactar cartas interesantes, claras y que llamen a la acción.
- » Utilizar piezas y recursos adicionales: gadgets, early birds, testimonios, ofertas, etc.



PROGRAMA - FASES

- » Introducción a la Creatividad en Marketing Directo.
- » La parte 'científica' del proceso creativo.
- » Dale una vuelta a los textos. Mejoremos el copy.
- » Optimización del briefing creativo.
- » Folletos: el escaparate del producto y la oferta.
- » Los mailings tradicionales.
- » Dale una vuelta al diseño. Mejoremos la dirección de arte.
- » Las cartas pueden ser muy creativas.
- » Los mailings que no son mailings.
- Creatividad directa en marketing digital.
- » Web 2.0 y la fiebre del marketing viral.
- » Los medios masivos también pueden ser marketing directo.
- » Guerrilla Marketing, Street Marketing, Ambient Marketing y demás cosas que se hacen en la calle.
- » Los famosos 360°.



METODOLOGÍA

PRESENCIAL:

- » Aportaciones del claustro.
- » Casos prácticos individuales y grupales.
- Role-plays.
- Debate y análisis de situaciones reales.
- » Flipped classroom.



🚯 A QUIÉN VA DIRIGIDO

» Directores creativos, redactores y directores de arte. Directores, Supervisores y Ejecutivos de Cuentas. Profesionales de las áreas de marketing y comunicación de la empresa.



Información sujeta a posibles modificaciones en función del diseño final fruto de la propuesta con cliente.