

/ MARCA

¿Cuál es la naturaleza del producto o servicio (descripción, precio, etc...)?

¿Cuál es la naturaleza del problema del negocio del cliente? ¿Cuál es nuestra oportunidad?

¿Cuál es nuestra participación en el Mercado?
¿Está la marca a la cabeza o al final de las demás y cuál es la tendencia?

¿Contra quién estamos realmente compitiendo?

¿Cuáles son las fortalezas claves de la marca, incluyendo atributos, beneficios, etc...?

¿Cuáles son las debilidades que tenemos que superar?

¿Cuál es la personalidad de la marca en la actualidad? ¿Refleja esta personalidad lo que pretendemos?

¿Si la marca fuera una persona, que tipo de persona fuera (género, edad, clase social, que carro maneja, etc...)?

¿Cuál es el punto de diferencia que hará nuestra marca exitosa en el futuro y por qué?

// CONSUMIDOR

¿Cuál es el perfil del consumidor actual?

¿Existe algún otro individuo asociado al consumidor actual que tendrá alguna influencia en la decisión sobre la marca? ¿Quiénes son y que influencia tienen?

¿Qué sabemos sobre la percepción y comportamiento del consumidor con la marca?

/// COMUNICACIONES

¿Cómo se adquiere actualmente el producto o servicio?

¿Cuáles son las diferentes formas de distribución de la marca?

¿Cuáles son las diferentes etapas del proceso de compra en la categoría?

¿Qué recuerda principalmente el consumidor de la comunicación de la marca?

¿Qué podemos aprender de lo logrado por la competencia?

¿Qué podemos aprender de los errores de la competencia?