



# 01 ¿Para qué un Brief?

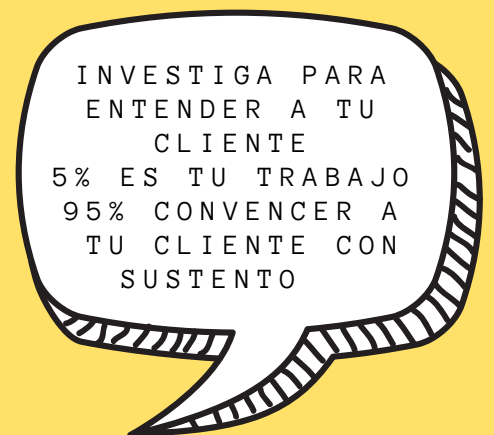
Para entender a tu cliente



Observa  
Explora  
Descubre  
Empatiza  
Visita  
Entrevista  
Pregunta



- ¿Cuáles son sus motivaciones?
- ¿Porqué quiere renovarse?
- ¿Qué le duele?
- ¿Cómo se expresa?
- ¿A qué aspira?
- ¿Cómo te gustaría verte?
- ¿A dónde le gustaría llegar?
- ¿Cuáles son sus tiempos?



ANTECEDENTES



PROYECTO



AUDIENCIA



COMPETENCIAS  
& REFERENCIAS



DISEÑO  
& COMUNICACIÓN



## Paso 02

Porqué  
Investigar & Sustentar?

Te ayuda a prepararte  
Encontrar diferenciadores  
Obtener conclusiones  
Explicar y tomar decisiones  
Obtener y dar soluciones  
Tener los argumentos necesarios  
Sustentar frente al cliente  
Dar un presupuesto cercano  
Identificar las oportunidades de mejora

## Paso 03

Para qué  
'conclusiones'?

Obtenemos 'highlights'  
Identificamos valores  
Insights de los usuarios  
Diferenciadores  
Conceptualizamos

