



AUTOR DEL BRIEFING: _____

FECHA: _____

FECHA ENTREGA DEL PROYECTO: _____

CLIENTE: _____

DIRECTOR PROYECTO NEO: _____

EJECUTIVO PROYECTO NEO: _____



1. CANAL

1.1 ¿Existe ya un canal?

Sí

No

1.2 Definir de forma genérica las claves del canal:

Positivas: _____

Negativas: _____

2. COMPETENCIA

2.1 ¿Cuál es tu principal competencia? _____

2.2 ¿Qué virtudes destacarías? _____

2.3 ¿Qué defectos destacarías? _____

3. TIPOLOGÍA DEL CANAL

3.1 Modelo:

Corporativo

Mixto

Publicitario

3.2 Uso principal de comunicación Digital Signage

Soporte de comunicación

Interna

Pública

Soporte de Venta - Promoción

3.3: ¿Cuál es la información que DEBE estar en el canal? (Orden de importancia del 1-6)

Imagen de marca

Comunicación propia

Comunicación terceros

Publicidad propia

Publicidad terceros

Productos y servicios

4. CONTENIDOS

4.1 ¿Con qué tipo de contenidos quiere comunicar?

- Plantillas autogestionables.
- Videos (motion graphics, 3d, rodaje imagen real, fotografía).
- Contenidos inteligentes vinculados a su red social. (facebook, instagram, twitter, pinterest, youtube, vimeo,...)
- Mapping 3d.
- Kinect.
- Realidad aumentada.

4.2 ¿Dipone de libro de estilos? Si No

4.3 ¿Dipone de contenidos propios? Si No

4.2 ¿Tiene agencia de contenidos? Si No

5. AUDIENCIA

5.1 ¿Quién es el público objetivo?

Rango de edad 18-25 26-45 +46

Status social bajo medio alto

5.2 Variaciones de audiencia según:

Franja horaria mañana mediodía tarde noche

Día de la semana L M X J V S D

Zona geográfica _____

Otras _____

6. GESTIÓN DE CANAL

6.1 Número de canales previstos: _____

6.2 Número de localizaciones previstas: _____

6.3 Tipología de gestión

- Tecnología y gestión aportada por el cliente.
- Tecnología aportada por el cliente, gestión a cargo de Neo.
- Tecnología de Neo, gestión a cargo del cliente.
- Tecnología y gestión de Neo.

7. GESTIÓN DE INCIDENCIAS

7.1 Standard (72 horas):

- Primer nivel. Atención telefónica y protocolo básico.
- Segundo nivel. Gestión remota.
- Tercer nivel. Intervención in situ.

7.2 Premium (next business day):

- Primer nivel. Atención telefónica y protocolo básico.
- Segundo nivel. Gestión remota.
- Tercer nivel. Intervención in situ.

8. EQUIPOS DE LA RED DE DIGITAL SIGNAGE

A. PLAYERS

8.1 ¿Cuántos canales de digital signage componen la red? (esto determinará el número de players)?

8.2 ¿Hay algún requerimiento concreto para los players, más allá de los necesarios para hacer que el canal funcione adecuadamente?

B. EQUIPOS DE DISTRIBUCIÓN DE SEÑAL

8.3 ¿Qué tipo de distribución de señal se quiere realizar en el circuito de pantallas asociadas a cada canal?

CANAL 1

-Distribución de vídeo _____

-Distribución de vídeo y audio _____

-Distribución de vídeo, audio y control RS-232 _____

C. PANTALLAS

8.4 Qué tipo de pantallas se requieren para cada canal? Indicar prestaciones.

CANAL 1

- Tamaño de la pantalla _____

- Relación de aspecto (4:3, 16:9, otros) _____

- Resolución _____

- Brillo _____

- Embedded player _____

- Orientación (vertical u horizontal) _____

- Tipo de anclaje (en techo, en pared, en suelo tipo MUPI, otros) _____

- Ubicación de las pantallas en el plano del local/tienda _____

- Es recomendable disponer de material de soporte gráfico, como fotografías _____

9. CONECTIVIDAD

9.1 ¿Disponen los locales de conexión de datos de banda ancha (WiFi, ADSL)? _____

9.2 ¿En caso de disponer de una conexión de datos (WiFi, ADSL), ¿es posible aprovechar sus recursos para la red de digital signage?

***Si no fuera posible o si el cliente lo indicara explícitamente, se haría necesaria la instalación de un router dedicado.

10. MEDICIÓN DE AUDIENCIA

Dentro de la infraestructura de red, existe la posibilidad de incluir los equipos de medición de audiencias de nuestro partner Trumedia que permiten extraer estadísticas y actualizar los contenidos de las pantallas en función de un público objetivo (funcionalidad PROM, PROactive Marketing).

A. ESTADÍSTICAS

10.1 ¿Están interesados en realizar mediciones de audiencias de la red de digital signage?

10.2 ¿En qué canal/es desean realizar las mediciones?

10.3 ¿En qué pantallas de cada canal/es?

10.4 ¿Quieren tomar un % de la red como muestra representativa? ¿Qué %?

B. PROM (PROactive Marketing)

10.5 ¿Están interesados en la actualización de contenidos en tiempo real en función de una audiencia objetivo (PROM)? _____

10.6 ¿En qué canal/es desean instalar el PROM?

10.7 ¿En qué pantallas de cada canal/es?

10.8 ¿Quieren tomar un % de la red como muestra representativa? ¿Qué %?

11. MANTENIMIENTO & GARANTÍAS

El cliente debe definir el tipo de mantenimiento que requiere para la infraestructura de su red de digital signage.

11.1 ¿Se solicita un mantenimiento integral de la infraestructura de red?

11.2 Si no se requiere un mantenimiento integral, ¿sobre qué elementos se quiere aplicar el mantenimiento?

11.3 ¿Qué tiempo máximo de respuesta se requiere (24h, 48h, otros)?

11.4 ¿Quieren tomar un % de la red como muestra representativa? ¿Qué %?

11.5 Por defecto, los equipos que conforman la red de digital signage tienen una garantía de 2 años.

Si el cliente quiere ampliar dicha garantía, tiene que indicarlo explícitamente:

11.6 ¿Se solicita una ampliación del periodo de garantía?

11.7 ¿A cuánto tiempo se quiere ampliar la garantía (3 años, 4 años, ...)?

11.8 ¿Sobre qué equipos de la red se quiere aplicar la ampliación?

12. PLANNING

Se deben de contemplar 3 puntos básicos:

12.1 Fecha prevista de lanzamiento del canal _____

12.2 Fechas disponibles para la instalación _____

12.3 Horarios de instalación _____

13. INSTALADOR

El cliente deberá decidir si la instalación la lleva a cabo por sus propios medios o bien si nos la contrata a través de los proveedores de la red de digital signage. En este caso, es muy recomendable realizar una visita a la tienda/local/oficina en el que se va a realizar la instalación.

14. PRESUPUESTO

Con esta información se procederá generar :

CONTENIDOS

- 14.1 Una estrategia de contenidos.
 - Un presupuesto startup contenidos.
 - Un presupuesto contenidos recurrentes.

GESTIÓN

- 14.2 Estrategia de gestion startup
- 14.3 Presupuesto de gestion recurrente

INDICENDIAS

- 14.4 Presupuesto standard
- 14.5 Presupuesto premium

INFRAESTRUCTURA

- 14.6 Presupuesto infraestructura
- 14.7 Presupuesto mantenimiento infraestructura.