



Projeto: E-mail Marketing

Passo 1

Nome:

Data:

1- Objetivos:

2- Público/Target:

3- Problema a ser Resolvido:

4- P.U.V (Proposta única de valor) - Benefícios e Soluções:

5- Call to Action:

6- BrainStorm (ideia):



Projeto: E-mail Marketing

Passo 2

7- Assunto que chame a atenção, referente ao problema do cliente que iremos resolver:

8- Texto sobre o problema com as Soluções e os Benefícios da ENG:

9- Chamada de vídeo (briefing a seguir):



Vídeos

Passo 3

Campanha:

10-40 segundos: A “Dor”

11-20 segundos: A solução

12-40 segundos: A solução com Convite