

Cahier des charges pour la gestion d'une campagne publicitaire



1. Introduction

Objectif du cahier des charges :

[Définir les besoins et les attentes]

Contexte de la campagne publicitaire :

[Présentez ici votre entreprise, ses produits/services, son marché cible et les objectifs marketing.]

2. Objectifs de la campagne publicitaire

Objectifs généraux :

[Indiquez les objectifs généraux de la campagne publicitaire, tels que l'augmentation de la notoriété de la marque, l'acquisition de nouveaux clients, l'augmentation des ventes, etc.]

Objectifs spécifiques :

[Précisez les objectifs spécifiques que vous souhaitez atteindre, tels que le nombre de clics sur les publicités, le taux de conversion, etc.]

3. Description de la campagne publicitaire

Produit ou service concerné :

Nom du produit/service : [Indiquez le nom de votre produit/service]

Description : [Décrivez brièvement votre produit/service]

4. Marché cible :

Démographie :

[Décrivez les caractéristiques démographiques de votre marché cible, comme l'âge, le sexe, la situation géographique, etc.]

Intérêts et comportements :

[Précisez les intérêts spécifiques et les comportements d'achat de votre marché cible.]

Durée de la campagne : [Indiquez la période de début et de fin prévues pour la campagne]

Budget alloué : [Précisez le montant total du budget alloué à la campagne]

Supports publicitaires envisagés :

[Listez les supports publicitaires que vous envisagez d'utiliser, tels que la télévision, la radio, la presse écrite, les médias sociaux, etc.]

Messages clés à communiquer :

[Identifiez les principaux messages que vous souhaitez transmettre dans la campagne publicitaire.]

5. Responsabilités et attentes

[Décrivez les résultats spécifiques que vous attendez de la campagne, tels que l'augmentation des ventes de X%, l'atteinte d'un taux de conversion de X%, etc.]