

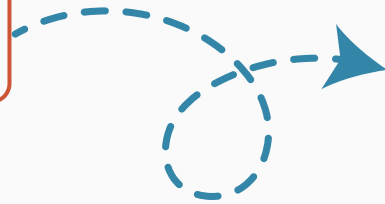
CLAVES PARA
CREAR TU
MENSAJE CLAVE

1



OBJETIVO COMUNICATIVO

Qué queremos conseguir
con el mensaje

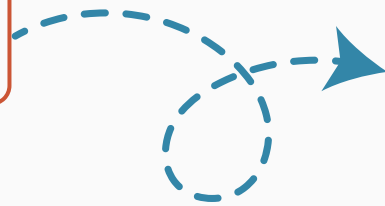


¿Está alineado con la estrategia
general de comunicación? + Razones



2 AUDIENCIA PÚBLICO OBJETIVO

¿A quién va dirigido cada mensaje?



+ Para completar este apartado puedes utilizar la plantilla de buyer persona que tienes en los recursos de YouComm

Categorías de segmentación según
perfiles



3 MENSAJE PRINCIPAL (CORE MESSAGE)

La idea central que nunca debes perder de vista (sobre la que vas a construir el mensaje)

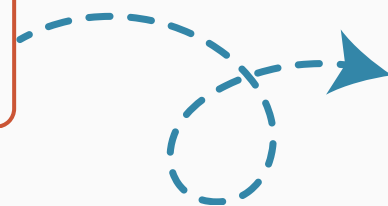
El mensaje clave (claro, breve y con impacto)

4



MENSAJES SECUNDARIOS

Argumentos que refuerzan el
mensaje principal



Datos, ejemplos, testimonios o frases
clave que lo sostienen



5



TONO Y ESTILO

Cómo debe expresarse
el mensaje según el
canal (formal, cercano,
inspirador...)

Palabras
recomendadas y
palabras a evitar

6 OTRAS CUESTIONES A TENER EN CUENTA

Canal en el que se
va a difundir

Formato

Responsable

Indicadores de
éxito

**¡ESPERAMOS
QUE TE SIRVA!**