

BRÄNDÄYSSUUNNITELMA

Lähteet:

TAT bisneskurssit, Brändäys

Lataamo Group, 10 Keinoa saada asiakkaat rakastamaan brändiäsi

Miten yrityksesi brändi muodostuisi?

- Laatikaa brändäyssuunnitelma alta löytyvän ohjeistuksen mukaisesti.
- Valmistelkaa esim. yksi powerpoint-dia jokaista kohtaa varten.
- Ensimmäiselle dialle tulisi tällöin valitsemanne yrityksen ja tuotteen/palvelun nimi sekä ryhmän jäsenten nimet.
- Voitte tehdä suunnitelman myös Wordilla, jos se tuntuu luontevammalta.

1. Esittäytykää

- Kertokaa yrityksestä/toimipisteestä/organisaatiosta, jota lähdette brändäämään.
- Kertokaa, mitä tuotteita tai palveluja tuotatte.

2. Tuntekaa asiakkaat

- Kenelle brändisi on suunnattu?
- Ketä haluat kosiskella?
- Millainen tyyppi asiakkaasi on?
- Mitä hän arvostaa ja ei arvosta?
- Ovatko asiakkaasi tarpeet pysyneet samoina, vai onko maailma muuttunut?
- Onko brändisi mukautunut muuttuneisiin tarpeisiin, vai pitäisikö ydintä kehittää?

3. Erottukaa

- Kuvailkaa lyhyesti yrityksenne ja tuotteenne vahvuuksia sekä erityispiirteitä.
- Mikä tekee juuri teidän yrityksestänne houkuttelevan asiakkaan näkökulmasta?
- Mikä on brändisi ydin?
- Miksi se on olemassa?
- Mikä on sen supervoima, joka erottaa sen muista?

4. Valmistelkaa brändiviesti

- Mitkä ovat brändisi arvot?
- Näkyvätkö ne toiminnassanne ja jos, niin millä tavalla?
- Toimiiko brändisi arvojensa mukaisesti?
- Brändiviesti on se viesti, jonka haluatte brändinne välittävän kuluttajille?
- Onko brändinne ystävällinen vai aggressiivinen, hillitty vai räiskyvä?

5. Brändin ilmeneminen arjessa

- Miten brändiviestinne ja brändinne luonne näkyy yrityksenne arjessa (mm. pukeutuminen, kommunikointityyli ja sisustus) ja esim. tavassa olla vuorovaikutuksessa asiakkaittenne kanssa?
- Millainen on brändisi ääni?
- Mitä brändisi viestii?
- Mitä ja millä tavalla haluaisit brändisi viestivän?

6. Keksikää slogan

- Keksikää brändillenne iskevä slogan.
- Sloganin tulee jäädä mieleen ja tukea brändiviestiänne.
- Voitte hakea ideoita tutustumalla menestyvien yritysten sloganeihin.

7. Lunastakaa brändilupaus

- Miten käytännössä varmistaisitte sen, että yritys pystyy myös lunastamaan ne lupaukset, jotka asiakkaalle on annettu brändin ja markkinoinnin myötä?
- Millaisissa tilanteissa asiakkaasi kohtaa brändisi?
- Millaisissa tilanteissa haluaisit sen tapahtuvan?
- Millaisen tunteen haluat luoda asiakkaallesi?
- Tiedätkö mitä asiakkaasi kokee ostopolullaan?
- Toimiiko kaikki, vai lipsuuko asiakaskokemus jossain kohtaa?
- Toteutuuko brändilupauksesi?

8. Jälkihoito ja sitoutuminen

- Millaista jälkihoitoa asiakkaasi saa kohtaamisen jälkeen?
- Jos sellaista ei ole, niin millainen jälkikokemus tuntuisi asiakkaastasi vaikuttavalta?
- Saatko palautetta brändistäsi?
- Jos saat, niin millaista?
- Vastaako brändi asiakkaan palautteeseen, vai jätetäänkö asiakas ilman vastausta?
- Toteutuuko brändisi olemassaolon tarkoitus myös tekijöiden kesken?
- Tuntevatko työntekijäsi brändisi yksityiskohdat, arvot ja viestin?
- Toteuttavatko he sitä toiminnassaan?

Tukea saa myös seuraavista artikkeleista:

- <https://www.entrepreneur.com/article/77408>
- <http://www.lily.fi/blogit/chasing-my-future/64-brandinrakentuminen-ja-johtaminen>
- **Lataa ilmainen opas**
- <https://www.yrittajat.fi/kainuun-yrittajat/a/uutiset/647047-juuri-julkaistu-brandiopas-ohjaa-yrittajaa-brandin-rakentamisessa>