



În urma unor studii americane s-a aflat că 20% din afacerile noi cedează peste 2 ani, 45% în timp de 5 ani și 65% în timp de 10 ani și numai 25% din afacerile noi se mențin 15 sau mai mulți ani. Toate aceste eșecuri se datorează în mare parte incompetenței directorului general și a fondatorului și incapacitatea acestora de a crea o imagine corporativă perfectă. Un alt studiu al unei universități britanice a demonstrat că 47% din oameni au încredere într-un brand anumit și nu au dorința de al schimba, ceea ce face ca necesitatea creării unei imagini corporative perfecte să crească.

Un exemplu perfect de imagine corporativă perfectă este site-ul 5vulkanvegas.com care în urma unei companii bine planificate a reușit să câștige încrederea a unei mari părți din industria cazinourilor online și, creându-și o bază sigură de clienți, a început să activeze cât mai lin și calculat, fără experimente și mari eșecuri în urma acestora. Această tactică nu este însă mereu valabilă și pentru afacerile offline datorită unor altor particularități ce trebuie luate în calcul la deschiderea unei "afaceri pe pământ". Despre aceste particularități a creării unei imagini corporative perfect și vom vorbi în acest blog.

Care sunt principalii pași de creare a unui brand sigur?

În următoarea parte a articolului vei găsi 4 cei mai importanți pași ce va trebuie să îi urmezi pentru a ajunge la un brand cât se poate de sigur.

▣ **Identifică audiența cheie** – Deși la începutul afacerii majoritatea directorilor aleg să se focuseze asupra potențialilor cumpărători sau utilizatori a serviciilor predispuse de afacerea acestuia, trebuie să menționez că posibilitatea de a-ți uni forțele cu un partener va crește probabilitatea ca afacerea ta să fie de succes. Pe lângă contribuțiile financiare pe care acesta ar putea să le aducă în afacere, experiența și cunoștințele pe care le va împărtăși cu tine vor fi mult mai importante ca banii. Nu trebuie însă să uiți și de clienți asupra cărora trebuie să deschizi o campanie de marketing cât se poate de amănunțită și bine plănuită pentru a primi cât mai mulți clienți în prima perioadă a afacerii tale.

□ **Planuri de scurtă durată și lungă durată** – Construirea și elaborarea unui business-plan cât mai amănunțit ar putea ajuta la început și pe parcursul primilor ani să nu uiți care este scopul principal al afacerii tale. Este important ca, atunci când deschizi o afacere, să ai deja în minte imaginea cum va arăta afacerea ta peste 5-10 ani pentru a defini cât mai bine ce ai de făcut pentru a ajunge acolo cât mai repede.

□ **Construirea brandului propriu zis** – Odată ce ai identificat audiența și ai elaborat un business-plan, trebuie să începi să crești popularitatea brandului tău și să oferi cât mai multe motive cumpărătorilor pentru a se adresa anume ție pentru anumite servicii sau produse. Acest pas este extrem de important deoarece aici vei căpăta cea mai mare parte a bazei de consumatori cu care vei lucra mai departe pentru a crește și lărgi afacerea ta. Deoarece brandul tău te reprezintă pe tine, trebuie să menții imaginea cât mai simplă și concisă, relevantă produselor sau serviciilor pe care le predispui.

□ **Construirea unei imagini de neuitat** – Ultimul și cel mai important pas este crearea unui produs care va fi capabil să se întipărească în mințile utilizatorilor tăi ca fiind cel mai comod sau cel mai calitativ. Mesajul întipărit în mințile clienților tăi trebuie să încorporeze toate aspectele unice ce se pot găsi la afacerea ta pentru a adăuga personalitate și valoare numelui tău.

Următorii pași pentru solidificarea afacerii tale

Odată ce ai reușit să [construiești un brand recunoscut](#) și apreciat de un număr de persoane, este timpul pentru formarea și solidificarea acestuia pe alte platforme. Unul dintre cele mai importante platforme acum sunt social media ca Instagram, Facebook și altele. Acestea îți pot ridica popularitatea afacerii și, datorită clienților pe care deja îi ai, pagina ta de Instagram sau Facebook va deveni din start activă și răspândită în mase.

SEO sau Search Engine Optimization este o altă tactică care ar putea solidifica pozițiile brandului tău și în plus va crește numărul de oameni și clienți pe care îl vei avea. Dacă nu știi ce este asta, SEO este o tactică de marketing care face ca site-ul tău sau paginile tale cu articole să aibă un rang cât mai mare în lista de site-uri Google. Pentru a îndeplini această tactică vei avea nevoie de investiții și angajarea unei echipe de SEO care ar putea analiza și perfectă site-ul tău pentru ca acesta să fie cât se poate de optimizat.

Evenimentele publice sunt unul dintre cele mai importante tactici pentru a căpăta cât mai multe cunoștințe în diferite domenii și a construi relații ce ar putea să te ajute în viitor. Acestea

Cum să creezi o imagine corporativă perfectă?

Scris de Sighet Online

Mărti, 22 Martie 2022 13:31 -

de asemenea pot crește baza ta de cumpărători și utilizatori.