BRANDING · BRANDVÆRDI

Derfor kan nogle tage mere.

MEDIEGURU

To produkter kan være næsten ens. Forskellen er den værdi, folks tillid og kendskab til dig giver.

EKSEMPEL: BAGEREN PÅ HJØRNET · ET RUGBRØD

I supermarkedet 25 kr.

Hos bageren 45 kr.

+20 kr.

Næsten samme brød.
Næsten dobbelt pris.

De 20 kr. er brandværdi.

Folk kender bageren, stoler på brødet og forbinder det med noget godt. Så de betaler gerne mere og kommer igen.

DET, DER BYGGER DEN

Kendskab
Hele kvarteret ved, hvem han er.

Oplevet kvalitet
Brødet er godt hver eneste dag.

Associationer
Duften om morgenen og lørdagskøen.

Loyalitet
De samme kunder, uge efter uge.

Den er resultatet af alt det andet: en klar position, en genkendelig identitet, en fast tone og en oplevelse, der holder.

DET, DEN GIVER DIG

Bedre pris
Folk betaler mere for noget, de stoler på.

Lavere salgsomkostning
Det er lettere at sælge, når folk kender dig.

Anbefalinger
Glade kunder fortæller om dig.

Modstandskraft
Kunder bliver, selvom en konkurrent er billigere.

Derfor bliver markedsføring billigere over tid, når du gør det rigtigt.

TEGN PÅ STÆRK BRANDVÆRDI

Folk spørger efter dig De søger på dit navn.	**Pris er ikke det første** De spørger, hvornår du kan.	**Anbefalinger** Mange kommer via andre.	**Loyalitet** De kommer igen af sig selv.	**Tilgivelse** Fejl bliver tilgivet.

Brandværdi kan ikke købes på en eftermiddag. Byg værdien først, så følger prisen.

SKABELON · BRANDVÆRDI

Byg din brandværdi. Og mål den.

MEDIEGURU

Du bygger brandværdi ved at være tydelig, levere og blive ved.

1 Bliv kendt for noget

JEG VIL VÆRE KENDT FOR

DET SIGER KUNDERNE OM MIG I DAG

2 Lever det, du lover

DET LOVER JEG	HOLDER JEG DET?
	☐ Ja ☐ Nej
	☐ Ja ☐ Nej
	☐ Ja ☐ Nej

3 Vær konsekvent

SAMME UDTRYK OG TONE OVERALT?

☐ Logo og farver ☐ Tone i tekster ☐ Skilte og tryksager

☐ Hjemmeside og SoMe

DET ER IKKE ENS ENDNU

4 Gør kunderne til ambassadører

ANMELDELSER I DAG MÅL OM ET ÅR

SÅDAN BEDER JEG OM DEM

HER VISER JEG DEM FREM

5 Mål det. Og gør det igen om et år.

TEGN	I DAG	OM ET ÅR
Folk kender os (spørg 10 i byen)		
Søgninger på vores navn om måneden		
Nye kunder via anbefaling		
Kunder, der kommer igen		

TRE ORD, KUNDERNE BRUGER OM OS

DET GØR JEG INDEN NÆSTE MÅLING