

01

Branding



El branding

Por qué es importante?



02

Branding



Motivo nº1 a la hora de elegir:

La gente tiene muchas decisiones que tomar y un montón de opciones, pero muy poco tiempo para hacerlo.

03

Branding



Motivo nº2 a la hora de elegir:

Muchas de las ofertas disponibles
tienen unas características similares.

04

Branding



Por ejemplo, si buscamos un ordenador

Hay miles en el mercado,
diferentes y similares.

**¿Cómo decides cuál
comprar entonces?**

Esto nos revela el 3º motivo

05

Branding



Motivo nº3 a la hora de elegir:

Tendemos a basar nuestras
decisiones en la confianza.



Decidir por confianza

Esto no solo significa hacerlo siguiendo una corazonada, que también. Podría consistir en guiarnos por el consejo de un tercero. Alguien experto, que a su vez, confiará en X marca/s.

Entonces ¿de dónde viene esa confianza?

07

Branding



La confianza viene de
cumplir y superar
las expectativas.

Y cuáles son esas expectativas?

La marca preconcebida por esa persona.

08

Branding



Viendo el potencial, Neumeier predice:

La **marca** será la
mayor herramienta
estratégica desde la
hoja de cálculo.



Pero hay un problema

En la mayoría de casos la estrategia está muy separada de la creatividad, lo que extrema la dificultad para construir una marca carismática.

Qué es eso, preguntas?

Pues una marca carismática o *lovemark* es aquel servicio, producto u organización para el cual la gente considera que **no hay un sustituto**.



Ya lo sabías? Te ha resultado interesante?

Si te parece útil,
compártelo ;)



arze.design

@arze.design

Inspirado por
Marty Neumeier