



DEFININDO
o valor

DA SUA MARCA

WWW.RENATAMASSA.COM.BR



O VALOR DE UMA MARCA

ESTA TOTALMENTE LIGADA AO SEU

público alvo



Porque é ele que define qual será o significado pessoal daquela marca / produto ou serviço na vida dele.

**VALOR É DIFERENTE DE PREÇO,
MAS AMBOS ESTÃO DIRETAMENTE
LIGADOS**

Quanto mais valor tem uma marca, mais você poderá aumentar o preço para os consumidores.



**PARA ISSO VOCÊ PRECISA CRIAR
UM VINCULO DURADOURO COM SEU
CLIENTE...**

FATOR 1: PAIXÃO

É o que te move a fazer um trabalho cada vez melhor e mais eficiente. Através da paixão **você conquista e motiva seus clientes...**

Eles se tornam além de consumidores, **defensores da sua marca.**

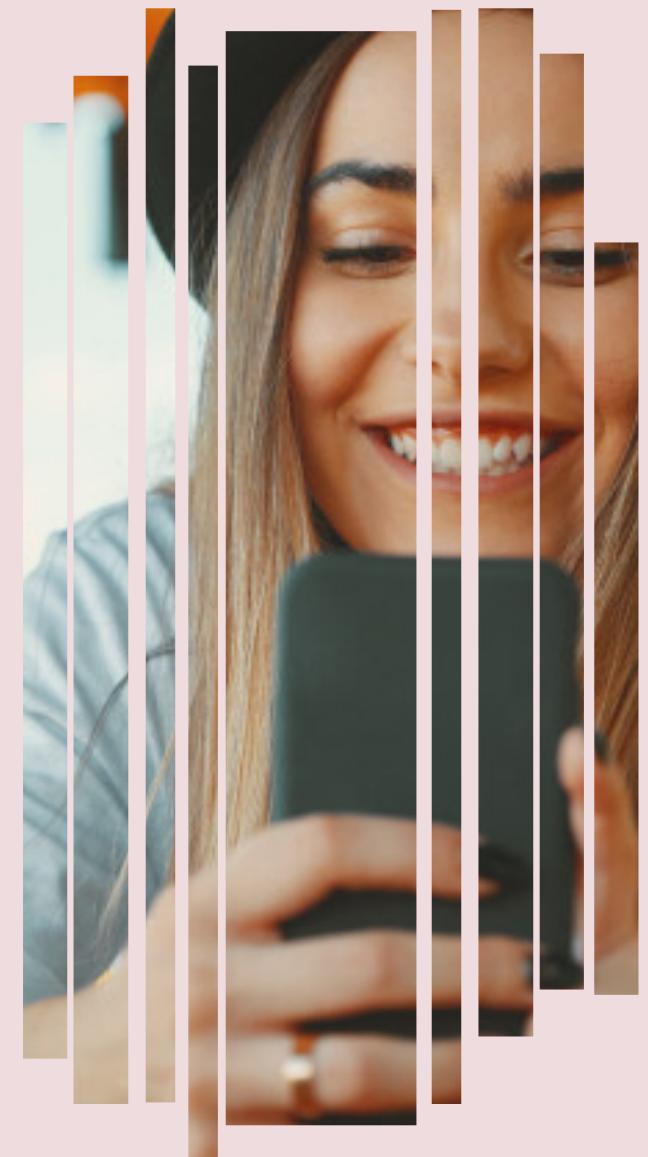
FATOR 2: PRIORIZAR O CLIENTE

Analise sempre quais são as necessidades do seu consumidor... E surpreenda-os sempre... Seu produto foi criado para solucionar problemas... Se coloque no lugar do cliente perceba a dor e identifique o que você gostaria de ter como solução.



FATOR 3: TRABALHE SUA IMAGEM

A sua identidade visual deve ser o reflexo da sua essência e personalidade, é através deles que você irá se relacionar com seu público. Ela precisa refletir o que você oferece como serviço/produto



"A imagem que o seu público tem de você, é o que definirá o verdadeiro valor da sua marca"

FATOR 4: A FUNÇÃO DA SUA MARCA:

Sua marca pode fazer uma grande diferença na vida das pessoas, fazendo pequenas doações de seus produto ou serviço de forma gratuita para pessoas que esteja precisando e não tem como investir.



"Ajudar o mundo a ser um lugar melhor, pode com certeza fortalecer sua imagem aos olhos dos seus clientes"

FATOR 5: AUTENTICIDADE

Todo resto se perde se não houver autenticidade...

Você pode trabalhar sua autenticidade de várias formas começando por contar sua história...

O dia que a ideia surgiu, as primeiras vendas, as dificuldades do início do negócio, as primeiras conquistas e etc...



POR MAIS SIMPLES QUE POSSA SER A HISTÓRIA DA SUA EMPRESA, ELA FAZ PARTE INTEGRAL DA SUA MARCA



APROXIMA SEUS CLIENTE



**HUMANIZA SUA RELAÇÃO
COM ELES**

Conte suas histórias,
seus sonhos, seus projetos...

crie um vínculo muito especial
com seu público alvo.





E ENTÃO?
PRONTO PARA DEFINIR O
Valor
DA SUA MARCA

WWW.RENATAMASSA.COM.BR