

## 9.4. Șase sugestii și recomandări de marketing

### 9.4.1. Trebuie să ai un LOGO memorabil

Când pornești o companie, trebuie să te faci cunoscut, memorabil și să fii repede recunoscut când lumea vede logoul tău!

Dacă ai un logo memorabil, te ajută să rămâi în mintea oamenilor; hai să vedem câteva exemple.



De exemplu - logoul Nike; imediat ce vezi acest semn „vâj!” (swoosh), știi ce brand este, chiar înainte de a citi cuvântul „NIKE”.

Sau gândește-te invers, când te gândești la un brand deja cunoscut, ai deja logoul său în minte!

### 9.4.2. Acțiuni pentru îmbunătățirea loialității clientului

Cu toții ne dorim clienți fideli care să vină la noi când au nevoie de ceva care poate fi găsit în gama noastră de produse, nu-i așa?

Astfel, există metode prin care putem să îi facem să ne fie loiali: hai să ne gândim la discounturi, oferte de tip „cumpără 2 produse și primești 3”, oferte de pre-vânzare sau orice mic avantaj față de orice alt client obișnuit.

### 9.4.3. Încearcă să îți faci propria muncă de cercetare originală

Dacă dorești să fii distribuitor, furnizor sau dealer, e mai bine să ai propria activitate de cercetare originală acreditată de o companie sau certicator bun(ă) și cunoscut(ă).

Dacă îți realizezi propria cercetare, clienții tăi vor avea mai multă încredere în brandul tău! Gândește-te bine la asta!

### 9.4.4. Investește în rețelele de socializare

În 2020, acesta este cel mai bun mod de a-ți lansa marca.

Suntem milioane de utilizatori de internet, platforme de socializare (Facebook, Instagram, YouTube etc.). Există Google Ads unde poți plăti direct să fie difuzate reclame pe diferite platforme. Sau poți încheia un parteneriat cu niște oameni influenți pe internet, iar acest factor poate avea un impact asupra brandului tău, dar poate, de asemenea, să coste mai puțin/mult în funcție de numărul de urmăritori/abonați.

În această epocă, acesta este cel mai favorabil mod de a-ți promova bunurile. Oamenii au tendința să le placă ce le place idolilor lor, lăsându-se influențați de opiniile și de ideile acestora.

#### **9.4.5. Filmează niște reclame**

Realizează niște reclame în format video. Când vezi că produsele „funcționează”, lucrurile pot părea mai plăcute. Clipurile au rămas o tactică populară de marketing digital în 2019, și reprezintă o strategie de marketing obligatorie și anul acesta. Încearcă să incluzi tutoriale, testimoniale sau înregistrări din spatele scenei, orice te poate conecta cu clienții tăi.

#### **9.4.6. Acționează digital!**

Totul se întâmplă digital acum, iar compania ta trebuie să urmeze această tendință. Realizează website-uri, aplicații pentru telefon, orice îi poate determina pe clienții tăi să ia legătura cu tine ușor și rapid! Păstrează legătura cu ei și realizează sondaje online pentru a vedea care sunt nevoile clienților tăi!