



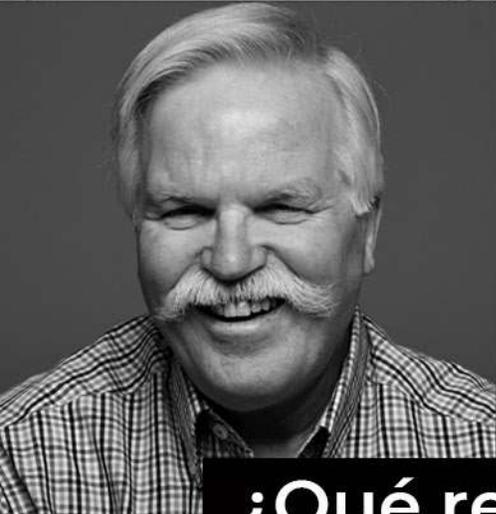
BRANDING

10
CLAVES EN LA CREACIÓN DE MARCA

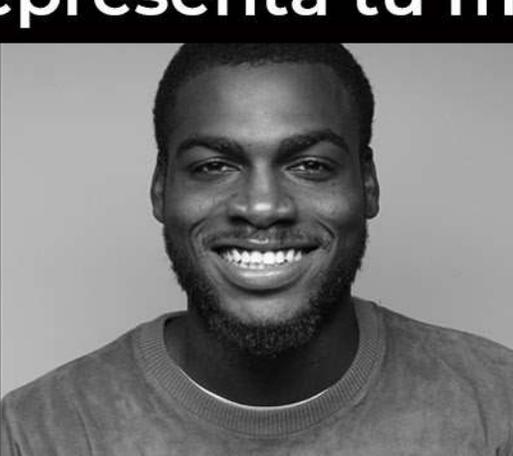
bemarkit



Iniciemos con estas dos preguntas



¿Qué representa tu marca? ¿Qué hace tu marca diferente?



bemarkit

CREATIVIDAD • ESTRATEGIA DE MARCA



Si ya tienes la respuesta... ¡Arranquemos!

bemarkit

CREATIVIDAD - ESTRATEGIA DE MARKING

1

Define la propuesta de valor de la marca

Antes de construir una marca, debes entender qué ofreces, qué te hace realmente **diferente o te diferencia de la competencia.**

¿Cuál es el valor único que entregas a tus clientes?

Esto se centra en los beneficios que reciben los clientes, no solo en las características del producto o servicio.

Contáctanos y te ayudamos a definir y a construir tu propuesta de valor.



2

Identidad de Marca Coherente

La identidad de marca engloba elementos visuales (logo, colores, tipografía), verbales (tono de voz, mensajes) y experienciales (cómo interactúan los clientes con la marca).

La coherencia entre estos elementos es crucial para construir reconocimiento y confianza.
Afila todos los puntos de contacto que tiene tu marca con su audiencia (phygital)



Contáctanos y pídenos la guía completa de identidad de marca 4.0

3

Conocimiento Profundo del Público Objetivo

Entender a quién te diriges es fundamental. Investiga sus necesidades, deseos, comportamientos y motivaciones.

Cuanto más conozcas a tu público, más efectiva será tu estrategia de branding.

¡Sabes cómo crear un buyer persona? Escríbenos y te enviamos toda la info.



4

Arquitectura de Marca

La arquitectura de marca define la relación entre la marca principal y sus submarcas, productos o servicios.

Existen diferentes modelos: **Monolítica** (una marca para todo), **Endosada** (una marca principal que respalda a otras), de marcas independientes (cada marca opera por separado) e **Híbrida** (combinación de las anteriores).

Pregúntanos por nuestros **desarrollos de Arquitectura de Marca**



5

Posicionamiento Estratégico

El posicionamiento se refiere al lugar que ocupa tu marca en la mente del consumidor en relación con la competencia. **Debe ser claro, relevante y diferenciador.**

Recuerda que el diseño encanta pero la estrategia enamora.

Solicita una mentoría gratuita de 25 minutos y co-crearemos tu posicionamiento.



6

Experiencia del Cliente Consistente

Cada punto de contacto del cliente con la marca debe reforzar la identidad y el posicionamiento.

Desde la página web hasta el servicio al cliente, la experiencia debe ser coherente y positiva. Cada acción que desarrolles de la marca hacia sus productos y servicios deben tener un contenido estratégico y otro funcional - estético.

Pídenos el check list de experiencias del consumidor



7

Narrativa de Marca Storytelling

Contar una historia atractiva sobre tu marca ayuda a conectar emocionalmente con el público.

La narrativa debe reflejar los valores, el brand vision, el ethos y en ocasiones el arquetipo que define tu marca.

¿Quieres identificar el ethos de tu marca?
¡Contáctanos! ... **Y pide tu bono+**



8

Presencia Digital Estratégica

En la era digital, una presencia online sólida es esencial. Esto incluye un sitio web optimizado, perfiles activos en redes sociales relevantes y una estrategia de contenido efectiva.

¡Solicita tu diagnóstico web gratuito!

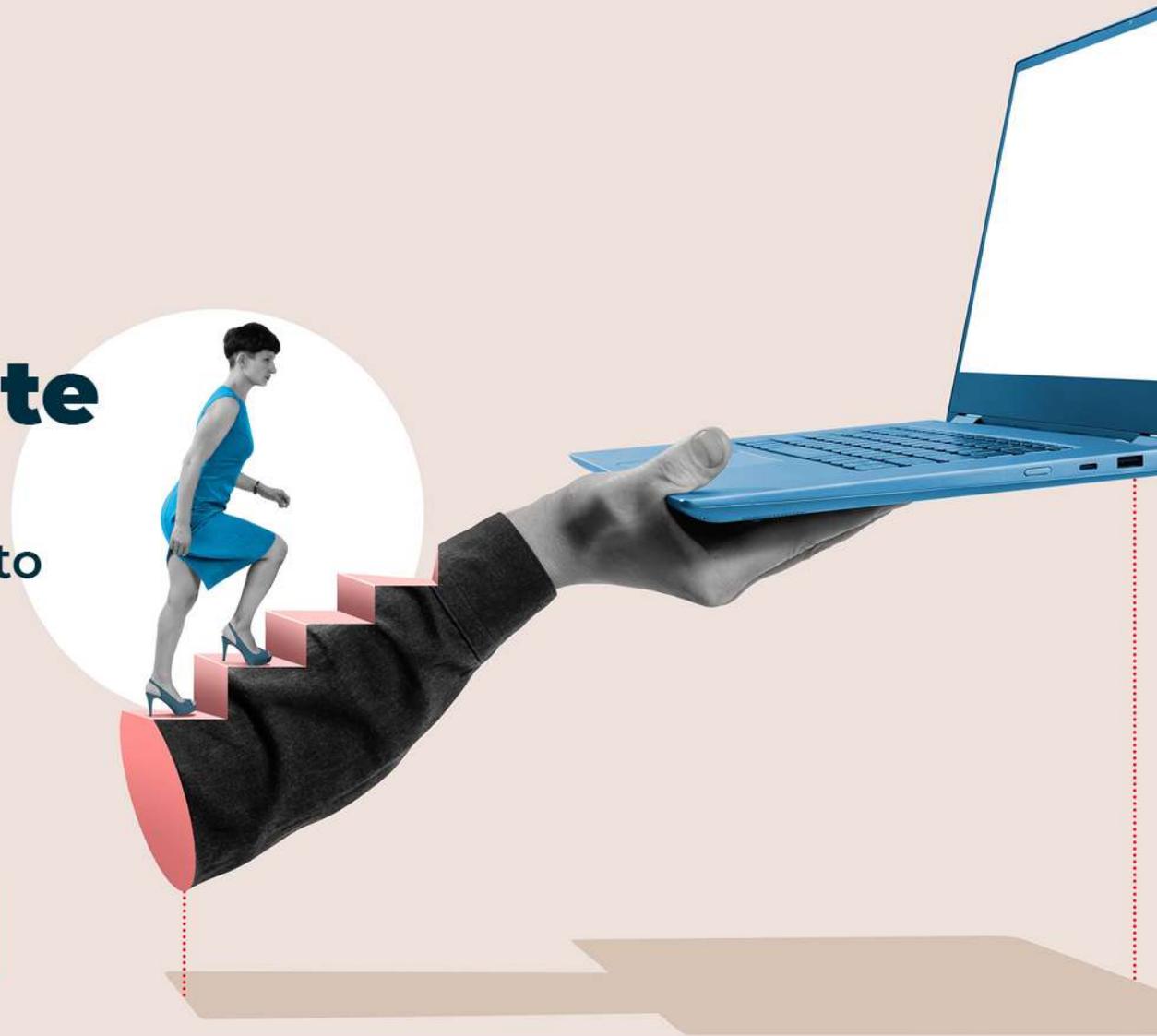


9

Monitoreo y Adaptación Constante

El branding no es un proyecto estático. Es importante monitorear el rendimiento de la marca, analizar las tendencias del mercado y adaptar la estrategia según sea necesario.

¡Solicita la guía de diseño rentable!



10

Consistencia a Largo Plazo

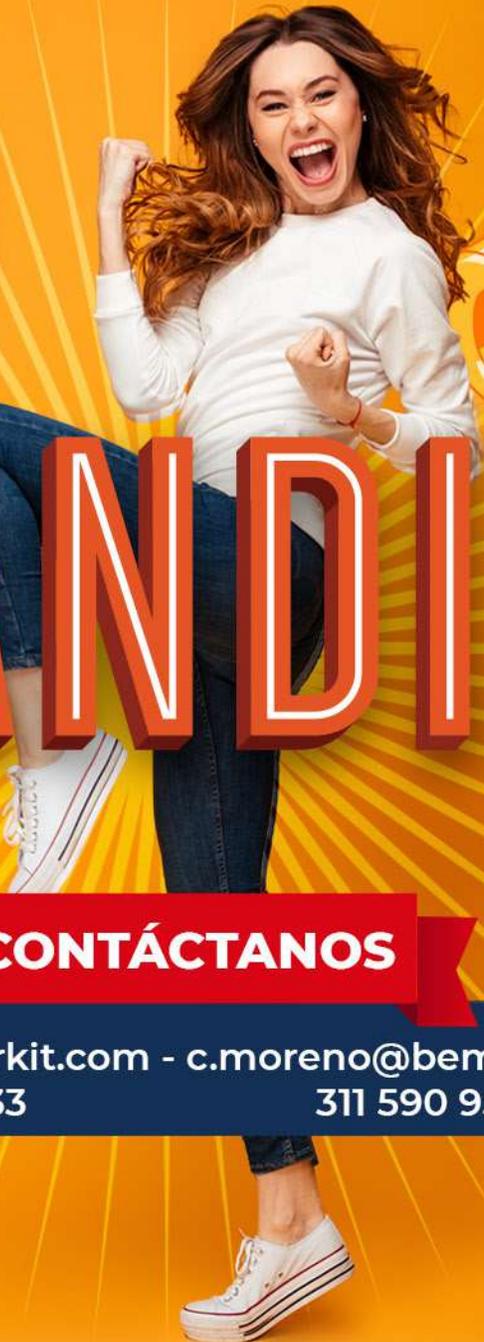
Construir una marca fuerte lleva **tiempo** y requiere **consistencia**.

Evita cambios bruscos en la identidad o el mensaje, a menos que sean absolutamente necesarios.

La coherencia a largo plazo genera confianza y lealtad.

Si quieres más contenido déjanos un mensaje.





BRANDING

CONTÁCTANOS

luisacruz@bemarkit.com - c.moreno@bemarkit.com

312 503 81 33

311 590 95 58