

Brandmeliers

¡Creando Marcas que dejan Marca!

El método Bambú



El **valor de marca** es fundamental para tu negocio, llegó a aportar entre **25%-40%** del valor total de una compañía*

En un mundo donde todos tenemos acceso a casi las mismas herramientas, los mercados son cada vez más complejos y competitivos. Una estrategia de Branding te guía para que conectes de manera profunda con tus clientes, humanices tu marca y crezcas diferenciándote de la competencia.

* Porcentaje de Brand Value de las principales compañías S&P500 | 2024



El objetivo del **Método Bambú** es lograr el crecimiento de tu marca a través de establecer y expandir tus unidades de negocio



Pensá al **Branding** como la **Personalidad** de las personas...

Eso que nos diferencia de los demás, la imagen y referencia, los hábitos, las costumbres, nuestra forma de comunicar, de relacionarnos, básicamente, nuestra forma de ser.

Esto nos ayuda a entender el Branding como una disciplina esencial en los negocios, que busca posicionar tu marca desde la autenticidad de manera única y diferencial, estableciendo una conexión con tus clientes y generando impacto en tu comunidad.



¿Qué beneficios aporta el Branding?

Busca incrementar **el valor de marca** a través de...

- Entender a **tu cliente, la competencia, y el mercado** en general
- Mejorar **el posicionamiento y la percepción** con técnicas de pricing
- Ofrecer una **propuesta de valor única** para destacar sobre la competencia
- Crear **una identidad visual y comunicacional** coherente con tu mensaje
- Conectar emocionalmente con tus clientes a través de tu **cultura organizacional**
- Abordar el enfoque a corto, mediano y largo plazo otorgando **claridad al proyecto**
- Obtener mayores **margenes de ganancia** en relación a la competencia
- Las compañías que invierten en marca salen **mas fortalecidas de las crisis**



¿Cuál es el proceso?

La estrategia se implementa en tres fases

- A Assessment**
- B Development**
- C Briefing**



A Assessment

Reunión de evaluación

En esta fase trabajaremos conceptos específicos que nos permitan definir los pilares fundamentales sobre los cuáles construir para alcanzar tus objetivos.

El análisis se centra en dos aspectos claves; tu futuro ideal, **La Visión** y la situación actual de tu negocio, **La Realidad**. Entre estos dos conceptos se encuentran los indicios sobre los pasos principales a seguir.

VISIÓN

1 Idea | Concepto

Comunica para que existe la marca, que promesa cumple y que problema resuelve al cliente objetivo

2 Propósito

Alinear los intereses personales con el negocio aportando un norte y trascendencia humana y significativa

REALIDAD

3 Benchmarking

Estudio de la competencia y perfil de cliente ideal

4 Tareas | Procesos

Customer Journey + diagnóstica de tareas, procesos y recursos

5 Cultura y Valores

Estudio de los hábitos, principios y valores. Visión, Misión, Metas, Objetivos y Métricas

6 Ecosistema

Mapeo del entorno y relaciones con el equipo y partners

7 Finanzas y Legales

Recomendación de pricing, presupuestos, acuerdos y registros



B Development

Desarrollo de la estrategia

En Brandmeliers entendemos que cada marca es única, aprovechamos tus fortalezas, identificamos tus oportunidades de mejora y creamos una estrategia personalizada de Branding para que scales y crezcas tu negocio.

A continuación, te presentamos las áreas que podemos abordar, siempre teniendo en cuenta las necesidades específicas de tu proyecto.

AREAS DE PLANIFICACIÓN

Procesos | Recursos

Plantear objetivos, métricas y desarrollo de los procesos para cumplirlos aportando los recursos necesarios

Equipo | Partners

Plantear la colaboración con el ecosistema entendiendo el flujo de tareas y la posibilidad de solventarlos

Cultura y Valores

Desarrollar los procesos de servicio, hospitalidad y cultura en todo el entorno

Identidad

Diseño de identidad gráfica, visual e intangible (Comunicación, voz, etc)

Marketing

Creación e implementación de un plan de marketing interno y externo

Contenido

Estrategia de creación y publicación de contenido en los distintos medios

Ecosistema

Construir relación con el entorno para prosperar en conjunto

Ventas

Canales de venta y post-venta estudiados y diagramados

Finanzas

Creación de herramientas que aporten soluciones financieras

Espacios de Diálogo

Estructura de comunicación con la comunidad en general

Proyección

Plantear procesos que aseguren la escalabilidad

Legales

Revisión de los aspectos necesarios a cubrir según el proyecto

EXIT

Diseñar una estrategia de salida



C Briefing

Reunión de entrega

Etapa final donde explicamos y entregamos la estrategia desarrollada, abordando consultas y aclaraciones para que ejecutes cuanto antes tu nueva estrategia de Branding.

Dependiendo del plan que hayamos desarrollado, a partir de este punto tenés la opción de continuar con nuestro asesoramiento o llevar a cabo la ejecución por tu cuenta.

Confiamos en que la claridad del plan te guiará hacia el éxito de tu proyecto y nosotros estamos para acompañarte en cada paso del camino.



¿Tenés consultas?

No dudes en preguntarnos cualquier duda que te surja o acercarnos tus recomendaciones. Estamos para ayudarte y responder a todas tus preguntas. Incluso si tenés dudas sobre el presupuesto, no dudes en consultarnos.

Estamos abiertos a dialogar y encontrar la mejor solución, siempre!

Nos comprometemos con tu proyecto como si fuera nuestro, nos gusta disfrutarlo, dar lo mejor de nosotros, ser honestos, somos transparentes y dedicados, incluso bastante Nerds, por lo que podés esperar que te compartamos libros, pelis, música, artículos y cositas sobre desarrollo personal.

Consideramos a los clientes como amigos, nos gusta compartir experiencias desde el disfrute, como el café con la charla profunda, la comida casera y un buen vino, o la cena en el Restaurant para brindar por los éxitos.



¿Trabajamos juntos?

Brandmeliers
brandmeliers.com
hola@brandmeliers.com