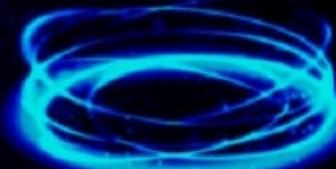


Posizionamento



Integrazione



Valutazione



Crescita

Marchio & Gestione de Marchio

Powered by Ramg Solutions Group



Introduzione

Powered by Ramg Solutions Group



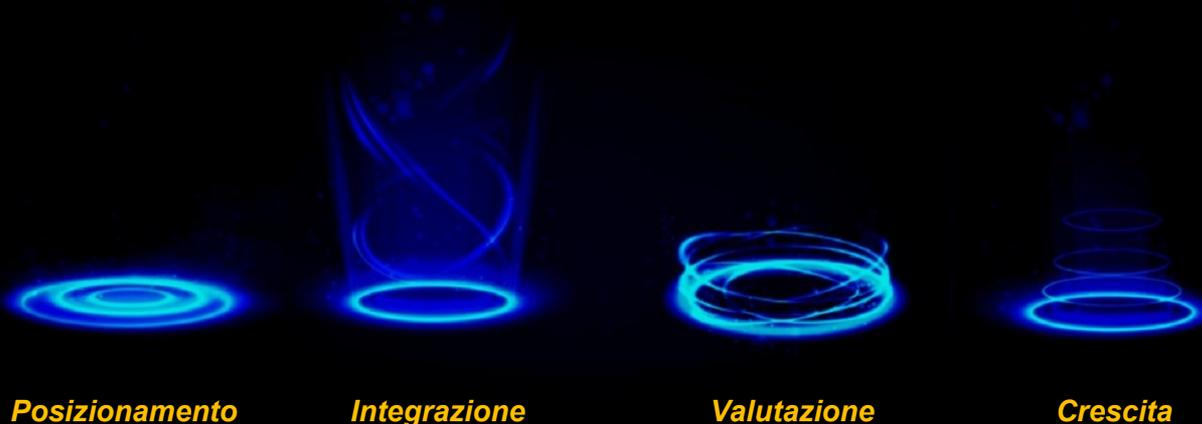
Prima di iniziare questa introduzione dobbiamo comprendere veramente il significato di cosa rappresenta un “Marchio o Gestione de Marchio” nel mercato digitale. Il concetto pratico e fondamentale può essere riassunto nel fatto che un “marchio” rappresenta un insieme di elementi che aiutano e convincono i consumatori a identificare e acquistare uno specifico prodotto tra tanti concorrenti.

In quest’ottica la nostra piattaforma “Ramgy” concentra i propri sforzi nel far comprendere ai propri utenti la necessità di apprendere questa tecnica fondamentale chiamata “Marchio”. La necessità sta nell’esatta comprensione di ciò che realmente vuole il pubblico consumatore; Pertanto, chiunque sia interessato a creare una risorsa digitale deve comprendere questa esigenza e seguire i passaggi necessari per creare queste risorse digitali. Pertanto, tenendo conto di ciò, il creatore produrrà un asset digitale sorprendente e convincente in grado di attirare l’attenzione del consumatore al punto da mantenerlo concentrato su quell’interesse e garantirne così l’acquisizione.

Questo creatore di risorse digitali deve pensare che sta creando un marchio per un’azienda o una società ogni volta che il suo interesse è offrire un prodotto o un servizio; poiché ogni consumatore ha interessi diversi l’uno dall’altro a seconda del contesto sociale, culturale ed economico. In questo modo comprendiamo oggi che un “Marchio” non può essere solo un logo e un’identità visiva, ma tutto un insieme di strumenti di persuasione rivolti al consumatore per risvegliare il suo interesse verso i prodotti o i servizi offerti.

Componenti della Tecnica del “Branding”

Powered by Ramg Solutions Group

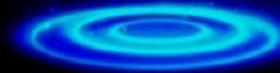


La tecnica del “Marchio o Gestione del Marchio”, che d’ora in poi chiameremo “Branding”, è composta da una serie di azioni che hanno a che fare con il posizionamento, l’integrazione, la valutazione e la crescita di un marchio. Questa tecnica, in sostanza, ha il compito di creare connessioni consce e inconsce con il pubblico, con il risultato di influenzarne le decisioni di acquisto.

Quando si crea qualsiasi tipo di risorsa digitale, queste quattro fasi devono essere analizzate e sviluppate con fermezza per ottenere risultati positivi nel mercato digitale per attirare e mantenere l’attenzione del consumatore verso il prodotto o servizio offerto.

Componenti della Tecnica del “Branding”

Powered by Ramg Solutions Group



Posizionamento del Marchio