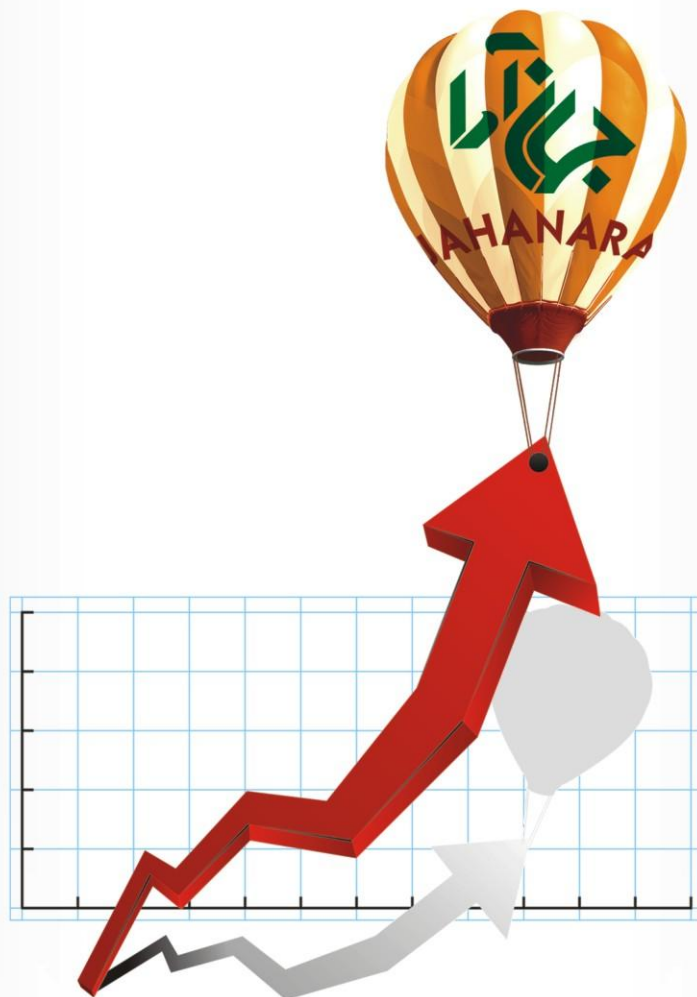




## برندینگ، پاسخ هایی ناگفته

تحلیلی مختصر بر فراز و نشیب های کارکرد برند در بازار



[www.jahanara-art.com](http://www.jahanara-art.com)

فقط شہامت پیمودن راہ می تواند راہ را وادار کند کہ آشکار شود

## بررسی ، تحلیل و شناختی گذرا بر اصول حاکم بر برند سازی

درباره برند و ساز و کار ایجاد ، حفظ و گسترش آن بحث های زیادی مطرح شده و میشود. نظرات مختلف اکثرا نکات مشترکی دارند ولی همیشه تفاوتهایی وجود دارد و این تمایز هاست که باعث برتری می شود.

به اصول کلی مسئله ، تقریبا همه اشراف دارند ولی موفقیت در هر کاری با رعایت جزئیات حاصل می شود جزئیاتی که گاهی واقعا ناچیز ، کم ارزش ، غیر قابل توجه و بی فایده به نظر می رسند و گاهی هم بطور کامل از نظرها پنهان هستند و حتی در حاشیه توجه افراد هم قرار نمی گیرند.

با ذکر چند اصل جزئی نگر در این مقوله ، شاید بتوان چشم هایی را گشود و اصولی را تبلیغ کرد که بیشتر مواقع به فراموشی سپرده می شوند.

در واقع برندسازی براساس اعتقاد اکثر افراد به مفهوم سهم قابل توجهی از بازار موجود نیست بلکه براساس میزان توجهی است که آن برند از افراد جامعه به سمت خود جلب نموده است و حجمی از افکار است که به خود درگیر ساخته است.

به عبارت دیگر هر برند ، متشکل از ادارک دیگران نسبت به ویژگی های منحصر بفردش است.

تمایز جویانه ، وقتی که یک برند در حوزه فعالیت خود ، نه بهترین انتخاب ، بلکه تنها انتخاب باشد و صاحبان برند برتری موقعیت خود را نسبت به رقبای در حرفه خویش با آگاهی از خواسته مشتری و نه نیاز وی و کشف مشکلات مشتریان و ارائه راه حل موثر برای آنان و ارائه اطلاعات با ارزش در قالب محتوایی جذاب و ایجاد ارتباط مداوم با مشتری و ارتقاء و پیشرفت مستمر محصول و فراتر رفتن از انتظارات مشتریان و کسب محبوبیتی دوچندان تثبیت می کنند در میان مردم ، برای این برند آشنا ، بنایی عظیم از اعتماد شکل خواهد گرفت و ارزش محصولش فزونی خواهد یافت و استقبال از آن در مقایسه با کالای مشابه در بازار ، علی رقم قیمت بالاتر ، با رغبت بیشتری مواجه خواهد شد.

امروزه در بازار ، مشتریان ایده آل هر برند با ارزیابی انتظارات جدید و دریافت احترام ، اعتماد ، امید ، و کیفیت از جانب برند ، وفاداریشان به آن تحکیم شده و با تمرکز بر حل مشکلات مشتریان و ایجاد ارتباط عمیق احساسی بین برند و مخاطب ، تبدیل به هدفی روشن ، آگاهانه ، منحصر بفرد ، ارزشمند و خارق العاده در ذهن مخاطب خواهد شد.

در اوج موفقیت ، برندینگ باعث افزایش قابلیت دیده شدن شما ، افزایش تعداد پیروان شما ، جذب فرصت های بیشتر و سبقت از رقبای خواهد شد.

همانا توجه به مشتریان به عنوان وظیفه صاحبین برندها ، همراهی قطعی ، اعتماد عمیق ، ارتباط صمیمی و رابطه قوی را بنیان می نهد و با تعاملات بدون وقفه در بازاریابی حرفه ای ، بازخورد منطقی و فوق العاده مقبولی حاصل می شود.

هر بار که شما آگاهی مقایسه منطقی محصول خویش را برای مشتریان مهیا می کنید ، امکان کشف جزئیات تمایز و اختلاف های برجسته در محصولات خود را برای آنان فراهم نموده اید ، و دلیل موجه برتری برند خود بر رقبای با این راهکار نمایان می سازید.

در نهایت باید گفت که مردم به شدت مجذوب برندهایی خواهند شد که دگرگونه اندیشیدن در ساختار استراتژی‌شان ، چالشی برای شرایط فعلی بازار و محصولات موجود ایجاد کند و این اعتقاد پابرجاست که قطعاً یکی از اصول اساسی موفقیت هر برند جستجوی فضایی است که در آن کمبود خدمات و ارزش‌ها نمایان باشد و می‌توان با ورود به این فضای خلاء و خلق مقادیر زیادی از این دو گزینه ، راهی روشن به سوی کامیابی در برندینگ گشود و ارزشهای واقعی را پایدار ساخت.

تألیف: مهندس حسنی

تیرماه 1394