

IDŹ DO

PRZYKŁADOWY ROZDZIAŁ

SPIS TREŚCI

KATALOG KSIĄŻEK

KATALOG ONLINE

ZAMÓW DRUKOWANY KATALOG

TWÓJ KOSZYK

DODAJ DO KOSZYKA

CENNIK I INFORMACJE

ZAMÓW INFORMACJE
O NOWOŚCIACH

ZAMÓW CENNIK

CZYTELNIĄ

FRAGMENTY KSIĄŻEK ONLINE

Błyskotliwość to za mało! Jak skutecznie wykorzystać potencjał Twojej marki

Autor: Peter Cheverton

Tłumaczenie: Aleksandra Podsiadlik

ISBN: 83-246-0373-5

Tytuł oryginału: [How Come Your Brand Isn't Working](#)

[Hard Enough?: The Essential Guide to Brand Management](#)

Format: A5, stron: 208



Tajniki budowania marki i zarządzania nią

- Kreowanie marki
- Wykorzystanie marki do zdobycia lojalnych klientów
- Pozycjonowanie marki na rynku

We współczesnej gospodarce odpowiednio wykreowana i wypromowana marka często okazuje się źródłem przewagi nad konkurencją i tym samym – wzrostu firmy. W świecie marek obowiązują brutalne prawa – wygrywa najsilniejszy. Dlatego też samo stworzenie marki nie wystarczy – należy nią zarządzać. Na czym więc polega zarządzanie marką? Czy tylko na wprowadzeniu jej w odpowiedni segment rynku? Zdecydowanie nie. Zarządzanie marką to złożony proces zawierający rozwijanie jej, ochronę, wykorzystywanie jej możliwości i w razie potrzeby – modyfikowanie jej. Tylko dzięki efektywnemu zarządzaniu marką udaje się w pełni wykorzystać jej potencjał.

Książka „Błyskotliwość to za mało! Jak skutecznie wykorzystać potencjał Twojej marki” odświeża tajniki nowoczesnego zarządzania marką. Czytając ją dowiesz się, jak stworzyć markę, która niesie ze sobą ładunek emocjonalny i jak dobrać odpowiednią nazwę dla niej. Nauczysz się kreować nie tylko marki towarów, ale również i usług oraz znajdować dla nich odpowiednie pozycje na rynku. Przekonasz się, że odpowiednio wykreowana marka może przysporzyć Twojej firmie grono lojalnych klientów i poznasz sposoby reklamowania marki oraz analizowania jej pozycji na rynku.

- Przekazywanie emocji w marce
- Określanie osobowości marki
- Budowanie lojalności klienta w oparciu o markę
- Kreowanie marki usług
- Znajdowanie odpowiedniego segmentu rynku
- Rozwijanie marki
- Budowanie pozytywnych skojarzeń z marką
- Reklama

Naucz się kreować rozpoznawalną markę



Spis treści

<i>Przedmowa</i>	7
Część I Definiowanie marki — cele i zalety	9
1 Skąd pochodzą marki... i dlaczego ma to znaczenie	11
Od narodzin... po kres?	11
A w naszych czasach...	14
2 Ładunek emocjonalny marki	19
Typy ładunków emocjonalnych	
— model dla określania marek	20
W poszukiwaniu swojego typu	28
Koło sukcesu	35
Zmiana i definicja marki	36
3 Marka jako osobowość	39
Jaka jest osobowość Twojej marki?	41
4 Marka jako środek budowania lojalności	45
Oczekiwania i lojalność klienta	46
5 Marka jako dowód Twojej wyjątkowej przewagi konkurencyjnej	53
Marka to coś więcej niż „nieuzasadnione banialuki”	55
6 Wzrost znaczenia marek własnych	57
Wieloaspektowość marki własnej	60

7 Relacje business to business i sektor usługowy — budowanie marki nie dotyczy jedynie branży dóbr szybkozbywalnych	65
8 Wycena marki — nie tylko dla księgowych	77
Budowanie marki a rentowność	80
Część II Strategia zarządzania marką	83
9 Strategia biznesowa — marka w kontekście	85
Rozwój firmy, budowanie marki	
oraz zarządzanie ryzykiem — efekt halo marki	86
Budowa marki i nośniki wartości — definiowanie marki	90
10 Segmentacja — źródło przewagi konkurencyjnej	95
Innowacyjne metody segmentacji	100
Mikrosegmentacja antysegmentacją?	103
11 Pozycjonowanie marki	
— rezerwowanie przestrzeni w umyśle konsumenta	105
Proces	108
Istotny wybór — marki i oczekiwania	120
Repozycjonowanie	121
12 Rozszerzanie marki	
— nie tylko środek przeciw jej starzeniu	127
Cykl życia produktu	127
Wzmocnienie marki	128
Rozszerzenie marki	129
13 Architektura marki	
— łączenie ze sobą wszystkich elementów	133
Zapotrzebowanie na zróżnicowaną architekturę	134
Indywidualne marki	136
Marki pochodne	137
Marki o ustalonej tożsamości	138
Marki korporacyjne	139
Marki globalne czy miejscowe?	145

Część III Zarządzanie marką — implementacja	149
14 Budowanie pozytywnych skojarzeń — momenty prawdy	151
Czymże jest nazwa?	152
Logo i slogany	157
Opakowanie — Kopciuszek w procesie budowania marki	159
Relacje z klientami	161
Tworzenie nowych interakcji i skojarzeń	163
15 Reklama — ważny, lecz nie najważniejszy element	167
Dlaczego reklamować?	168
Problemy z reklamami	172
Właściwe media, właściwa realizacja	175
Poza reklamą	178
Budżet — czy wszystko sprowadza się jedynie do pieniędzy?	178
16 Briefing — weryfikacja działań	183
17 Kontrola zdrowia marki	187
18 Kolejne kroki...	191
Segmentacja rynku	191
Branding Performance Map®	191
Literatura zalecana	192
<i>Skorowidz</i>	<i>193</i>



Marka jako dowód Twojej wyjątkowej przewagi konkurencyjnej

Marka jest prostym i cennym komunikatem, który pomaga wyrazić to, co jest najważniejszym założeniem marketingu: stworzenie wyjątkowej przewagi konkurencyjnej danego produktu. Rysunek 5.1 przedstawia graficznie definicję celu i praktyki marketingu.



Marketing
— cel i praktyka

Rysunek 5.1. Marketing — cel i praktyka

Marketing zasadza się na dostosowaniu możliwości dostawcy do oczekiwań rynku lub klienta. Celem tego procesu jest zdefiniowanie przewagi konkurencyjnej, która umożliwi nam odniesienie zysków. Pojęcie „możliwości dostawcy” dotyczy obecnych i przyszłych możliwości firmy. Przez oczekiwania rynku czy klienta należy natomiast rozumieć zarówno uświadomione, jak

i ukryte potrzeby, które być może wymagają niewielkiej pomocy, by klienci zdali sobie sprawę z ich istnienia.

Zadaniem marketera jest nie tylko dopasowanie tych dwóch elementów, ale także stworzenie lepszej oferty niż konkurenci, którzy przecież zamierzają osiągnąć ten sam cel. W uzyskaniu przewagi konkurencyjnej ważna jest wyjątkowość naszej propozycji. Warunkiem jest tu jednak dostosowanie realnych możliwości firmy do rzeczywistych potrzeb rynku. Jeśli nasza oferta będzie naprawdę oryginalna, utrudni to konkurentom próby jej skopiowania. W przeciwnym przypadku możemy paść ofiarą plagiatu, prawdopodobne jest także, że naszym konkurentom uda się obniżyć koszty własne.

Zadanie, przed którym stoi menedżer ds. marki, to pomoc w rozbudowywaniu oferty przedsiębiorstwa oraz udowodnienie jej unikalności dzięki oryginalności marki. Przetrwanie i rozwój marki zależy od tego, czy jest ona w stanie oddać wyjątkowość połączenia możliwości firmy z potrzebami rynku. W miarę ewoluowania potrzeb rynku muszą się także zmieniać możliwości firmy i marka. Zmiana marki jest konieczna, jeśli pragnie ona pozostać świadectwem niepowtarzalności oferty. Marki obumierają i znikają z rynku, jeśli lekceważą konieczność zmian lub jeśli firma nie rozwija swoich możliwości tak, by sprostać zmieniającym się oczekiwaniom konsumentów.

Wiodąca marka
odzwierciedla
wyjątkowość
połączenia
możliwości firmy
z potrzebami
rynku. Żeby
jednak zachować
swą pozycję,
marka ta musi
się zmieniać
w miarę, jak
zmieniają się
oczekiwania
klientów

Dyson

Rynek odkurzaczy w Zjednoczonym Królestwie należał przez większą część ubiegłego stulecia do firmy Hoover. Ponieważ w języku angielskim słowo *hoover* oznacza „odkurzacz”, firmie tej udało się nawet „przejąć” samą nazwę odkurzania. Mimo swojej niekwestionowanej przewagi Hoover stracił swój udział na rynku na rzecz Dysona. Powodem było zaniedbanie rozwoju

definicji marki: firma zignorowała możliwość unowocześnienia swojego produktu — mimo tego, że taka propozycja padła ze strony Dysona. Dyson mianowicie zaobserwował zainteresowanie konsumentów polepszeniem ssania i mniej kłopotliwym czyszczeniem odkurzacza. Jednak zaproponowane przez firmę rozwiązanie, polegające na eliminacji worków gromadzących kurz, zostało odrzucone przez Hoover, firma bowiem nie chciała zrezygnować z ich lukratywnej produkcji. W rezultacie to właśnie oferta Dysona cieszy się obecnie popularnością, udało mu się bowiem dostosować własne możliwości do oczekiwań klientów.

**Zamach stanu
w latach
dziewięć-
dziesiątych**

MARKA TO COŚ WIĘCEJ NIŻ „NIEUZASADNIONE BANIALUKI”

Jeśli twierdzenie: *marki określają, kim jesteś* jest prawdziwe, oznacza to, że albo marki stały się groźnym narzędziem społecznej kontroli, albo klienci zapadli na dziwną chorobę mającą niebezpieczny wpływ na ich tożsamość. Na szczęście powyższe twierdzenie nie odpowiada rzeczywistości.

Nie można zaprzeczyć, że ludzie kupują marki, które lubią, które zapewniają im dobre samopoczucie i odpowiadają ich wizji świata. Nasza osobowość nie jest jednak sumą dokonywanych zakupów — w przeciwnym przypadku potrzebowalibyśmy pomocy specjalisty. To właśnie oczekiwania i aspiracje konsumentów określają marki, a nie na odwrót. Menedżer ds. marki, który uwierzy hasłom takim jak *marki czynią człowieka* lub *wszyscy jesteśmy sprzedawcami marzeń*, prawdopodobnie zmieni swoją markę w arogancki i pretensjonalny wytwór.

**To ludzie
określają marki,
a nie na odwrót**

Aspiracje stanowią wprawdzie ważny element w procesie budowania marki i pozbawione gustu prezentacje oraz nieciekawe teksty reklam nikogo nie zainteresują,

lecz musimy pamiętać, że „sprzedawanie marzeń” zakłada często próbę sprzedaży nieistniejących produktów. Marka pragnąca bazować jedynie na swoim wizerunku może zostać uznana za niewiarygodną i składającą obietnice bez pokrycia. Powinniśmy pamiętać, że sukces marki zależy od wykreowania silnego image'u wokół rzeczywistych i atrakcyjnych cech produktu. Brak takich cech oznacza na dłuższą metę śmierć marki.