Consejos para potenciar tu imagen de marca

24/10/2019

Construir **tu imagen de marca** es algo fundamental para conseguir clientes, y que reconozcan en ti el valor que puedes aportar a sus proyectos. ¿Lo estás teniendo en cuenta? Muchos usuarios buscan información sobre los productos que desean comprar, pero también por la empresa o la persona responsable.

Es por este motivo por lo que trabajar en tu imagen de marca es algo que debes considerar desde el principio. En el artículo de hoy te voy a dar una serie de **consejos para que puedas definirla** de forma eficaz.

Cómo trabajar tu imagen de marca

Toma nota, y ponlos en práctica:

- **Piensa como definirte**. ¿Qué quieres transmitir? ¿Cuál es tu aporte de valor? Siéntate y escribe todo aquello que te hace diferente y que puede beneficiar a tus clientes, lo que quieres transmitir con tu marca, tus puntos fuertes. Esto te ayudará a maximizar todo aquello en lo que destacas y tenerlo claro desde el principio.
- **Los objetivos que deseas**. Tienes que tener claro aquello que deseas conseguir desde el principio. Pero céntrate en objetivos realistas y coherentes a medio y largo plazo. No pienses que, si abres una tienda online un lunes, vas a vender 10.000 un martes, eso no es nada realista. Piensa en pequeños pasos, pero que se podrán ir

cumpliendo sin crearte frustración que es lo que suele ocurrir cuando se tienen objetivos poco realistas.

- **Investiga a tu competencia**. Es recomendable saber lo que hace tu competencia, aquello que le funciona, cómo puedes tu mejorar respecto a ello, y saber cómo están ubicados en el mercado, lo que la gente piensa de ellos. Toda esta información te será de gran utilidad para ir creando tu plan de acción para trabajar tu imagen de marca.
- **Cuida tu logotipo**. Escoge tu logotipo, sus diseños y colores, la tipografía más adecuada a ser posible que sea fácilmente legible y que transmita la esencia de la marca.
- **Cuida tu web**. Una web puede ser una excelente carta de presentación, cuídala e incluye en ella todo lo necesario para potenciar tu valor, mostrar tu experiencia y dejar claros cuáles son tus servicios. Añadir un blog te ayudará a hablar de todo aquello en lo que eres un auténtico experto y mostrar tu valía para llamar la atención de posibles clientes.
- **Comparte tu contenido**. Utiliza tus redes sociales para compartir el contenido de tu blog, información relacionada con especialidad, datos que aporten valor y te den a conocer como el experto que eres en una determinada materia. Las redes sociales son un buen escaparate para ayudarte a encontrar tu público.

Espero que te sirvan estos consejos, si quieres seguir aprendiendo sobre marketing digital, o necesitas ayuda te invito a mi web **www.rosapr.es**

¡Hasta la próxima!