Udstråling og *brand.*

4.3

MODUL
4.3 · Brand

TID
1,5–2 timer

FORMAT
Refleksion · Stikord

OUTPUT
Brandfundament

Hvad *står* du for?

BIZ BUILDER · MODUL 4.3

FORMÅL

Bliv skarp på, hvad din virksomhed står for, hvorfor den eksisterer, og hvordan den skal opleves. Det bliver fundamentet for din branding og al din fremtidige markedsføring.

• FRA PASSION TIL BRAND

Det din virksomhed *står for* — og den følelse, den efterlader.

01

DIN PASSION

Hvorfor virksomheden findes.

02

FØLELSER

Det kunderne skal mærke.

03

PRODUKT → VÆRDI

Det du i virkeligheden sælger.

04

DIT BRAND

Fem stikord.

05

I PRAKSIS

Det du vil være kendt for.

DEL ÉT AF FEM

01

BIZ BUILDER · MODUL 4.3

• DEL ÉT

Din passion.

Hvorfor findes din virksomhed? Svar kort og præcist — det er her, dit brand begynder.

Hvorfor du startede
Hvad du brænder for
Forskellen du gør

DEL ÉT · HVORFOR FINDES DIN VIRKSOMHED?

Hvad *brænder* du for?

1 **Hvorfor *startede* du (eller vil du starte) din virksomhed?**

2 **Hvad *brænder* du for at hjælpe dine kunder med?**

3 **Hvilken *forskel* vil du gøre i dine kunders liv?**

4 **Hvad ville kunderne *mangle*, hvis din virksomhed ikke fandtes?**

• OPGAVEKRAV

Skriv din *passion-erklæring.*

1–3 sætninger, der kunne stå på din hjemmeside — eller på en T-shirt.

02

• DEL TO

Udtrykt i følelser.

Brands huskes på, hvordan de får os til at føle. Bliv konkret om de følelser, du vil skabe.

Efter købet
I din markedsføring
Når kunden ser dit brand

DEL TO · HVAD SKAL KUNDEN MÆRKE?

Vælg dine *følelser.*

Brug disse som inspiration — eller find dine egne. Tre spørgsmål: efter købet, i markedsføringen, og når kunden ser dit brand.

tryghed *glæde* *frihed* *succes* *lettelse* *selvtillid* *ro*

stolthed *overskud*

03

• DEL TRE

Fra produkt til værdi.

Det er værdien – ikke produktet – du sælger.

Udfyld sætningerne.

Jeg sælger ikke X, jeg sælger Y
Problemet du løser
Din største kundeværdi

• DEL TRE · UDFYLD SÆTNINGERNE

Jeg sælger *ikke* ...

DEN CENTRALE SÆTNING

Jeg sælger ikke , jeg sælger

PROBLEMET DU LØSER

Mit produkt løser dette problem:

DIN STØRSTE KUNDEVÆRDI

Min største kundeværdi er:

Eksempel: "Jeg sælger ikke en hjemmeside – jeg sælger flere kunder og større synlighed."

04

• DEL FIRE

Dit brand.

Beskriv din virksomhed med fem stikord — tre for personligheden, to for oplevelsen.

3 ord · personlighed
2 ord · oplevelse

• DEL FIRE · BESKRIV MED 5 STIKORD

Dit brand i *fem ord.*

3 ORD FOR DIN PERSONLIGHED SOM VIRKSOMHED

01

02

03

2 ORD FOR DEN OPLEVELSE KUNDERNE SKAL HAVE

04

05

05

• DEL FEM

Branding i praksis.

Sæt ord på, hvordan din virksomhed faktisk opleves og omtales.

Hvordan kunden omtaler dig
Hvad gør dig unik
Hvad du vil være kendt for

DEL FEM · BRANDING I PRAKSIS

Hvad vil du være *kendt* for?

1 **Hvis en kunde beskrev din virksomhed til en *ven* — hvad skulle de sige?**

2 **Hvad gør din virksomhed *unik* i forhold til konkurrenter?**

3 **Hvad vil du gerne være *kendt for?***

EKSTRA · VALGFRI UDFORDRING

Skriv din *"Om os".*

5–7 linjer, der kunne stå på din hjemmeside under "Om os".

Forklarer din passion	*Viser din værdi for kunden*	*Gør din virksomhed menneskelig*

• EN SIDSTE TANKE

Et brand er ikke det, du siger om dig selv — det er den ***følelse*** *, kunden sidder tilbage med.*