

Varumärket & Action before perfection

5 steg och en utmaning

Stolt?



Du är fantastisk men ...



Stolt?



... vi lever alla i en
höghastighetstid!

Stolt?



Fart och stress gör
oss otydliga.
Strukturer gör oss fria!

Stolt?

A person is captured mid-air, jumping from a wooden platform into a pool of vibrant turquoise water. The person's arms are outstretched, and their legs are bent in a classic jumping pose. The water is clear and bright, with some green leaves floating on the surface. The background shows a dark, rocky cliffside with some greenery. The overall scene is one of adventure and action.

Framtidstro, hopp och mod

Action before perfection!

Stolt?

An aerial photograph of a massive sailing regatta on a deep blue ocean. The water is filled with hundreds of sailboats of various sizes, from small dinghies to large multi-masted vessels. The sky is clear and blue. The text 'Varför ska man köpa av dig?' is overlaid in large white font across the center of the image.


Varför ska man köpa av dig?

Stolt?



TILLIT

Stolt?

A photograph of two young girls hugging in a forest. The girl on the left has long, wavy reddish-blonde hair and is wearing a light blue denim jacket. She is smiling broadly, showing her teeth. The girl on the right has short, straight blonde hair and is wearing a white, fluffy, fur-like jacket. She is also smiling and looking towards the camera. The background is a blurred forest with green and yellow leaves, suggesting an autumn setting.

Din lycka och din
framgång byggs på
hållbara relationer!

Stolt?



Ulf Bergman

**Stolt Kommunikation,
utbildar, coachar, utvecklar
starka, stolta, säljande
varumärken**

- 40 år som kommunikatör
och varumärkesutvecklare**
- Affärsnätverket intensivt 15 år**
- Utbildad och lärare på Berghs
School of Communication**
- Citroen, Kommunal, Subaru,
Fabege Fastigheter, TaxiKurir,
Birka Cruises, Expressen**

**Startade Varumärkesakuten
2012, drygt 600 elever har
gått kursen, 92% är nöjda
eller mycket nöjda**



Glöm lågkonjunkturen!
Action before perfection!

Stolt?



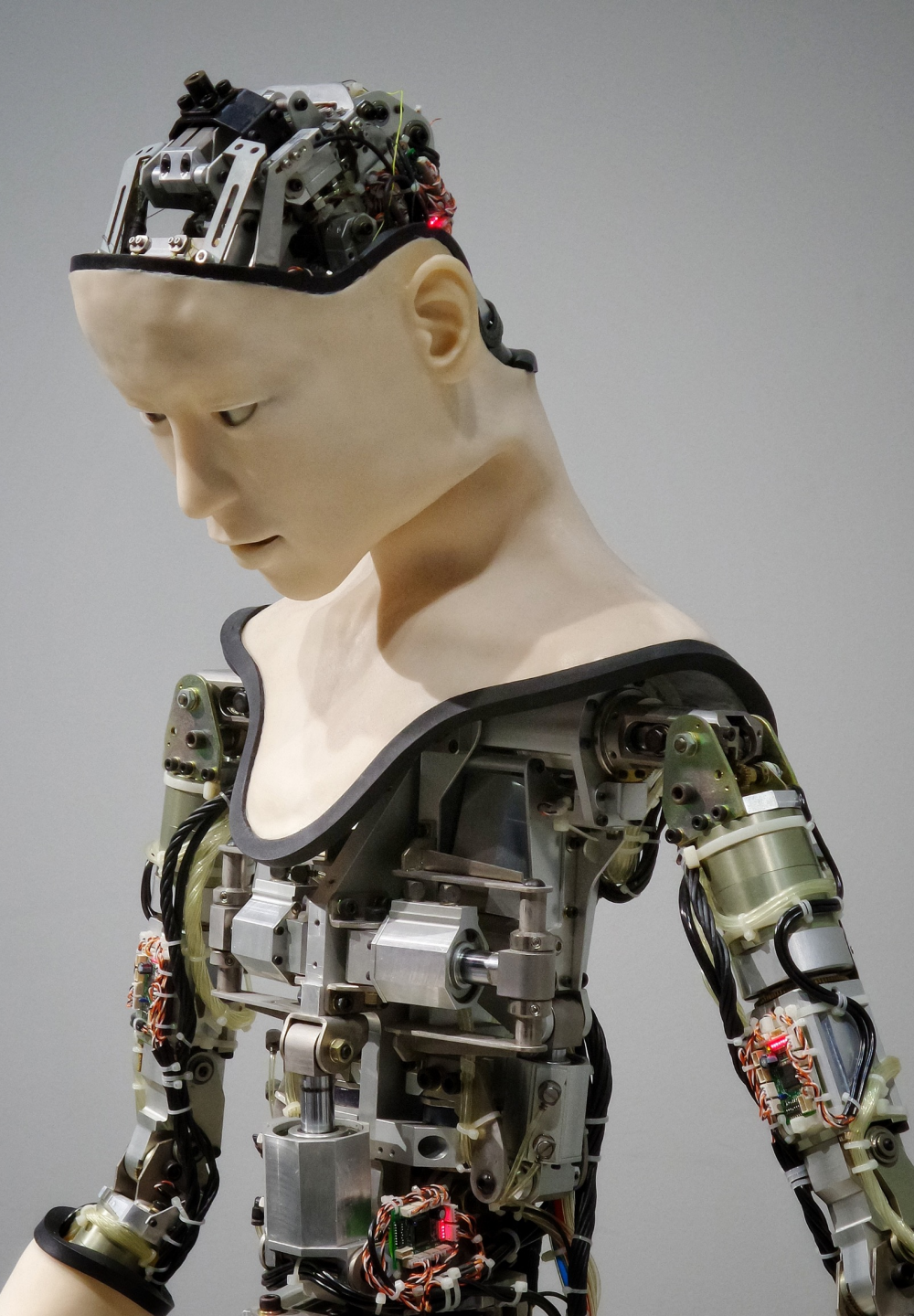
Vad krävs?

Stolt?

A person in a grey hoodie and dark pants is walking away from the camera on a dark, pebbly beach. The ocean is turbulent, with white foam from waves crashing against large, dark rocks. In the background, a tall, thin rock formation stands prominently. The sky is filled with heavy, grey clouds, with a bright light source breaking through near the horizon, creating a dramatic, high-contrast scene.

MER!

Stolt?



**MER STOLTHET!
MER ÖVERTYGELSE!
MER TYDLIGHET!
MER UTHÅLLIGHET!
MER NÄRVARO!**

MER MÄNSKLIGHET!



**Erbjuder du nöje,
nytta, glädje, värde?**

Stolt?



MINIWORKSHOP 5 STEG.

Se, höra, göra = Äga



**1. Har du ett löfte?
Vad är ditt löfte?**

Stolt?



**Stolt
Kommunikation -
utvecklar starka,
stolta, säljande
varumärken**

StoltModellen, definiera, paketera, kommunicera.

10 steg till ett starkare varumärke

StoltModellen, *definiera, paketera, kommunicera.*

10 steg till ett starkare varumärke



StoltModellen, definiera, paketera, kommunicera.

10 steg till ett starkare varumärke



1. HJÄRTAT: ditt erbjudande, din affärsidé och affärsmodell.

StoltModellen, definiera, paketera, kommunicera.

10 steg till ett starkare varumärke

2. VARUMÄRKESFÖRSTÅELSE: du vet att
ALLT KOMMUNCERAR och vad ett varumärke är
och förstår potentialen i dess styrka.



1. HJÄRTAT: ditt erbjudande, din
affärsidé och affärsmodell.

StoltModellen, definiera, paketera, kommunicera.

10 steg till ett starkare varumärke

2. VARUMÄRKESFÖRSTÅELSE: du vet att ALLT KOMMUNCERAR och vad ett varumärke är och förstår potentialen i dess styrka.



1. HJÄRTAT: ditt erbjudande, din affärsidé och affärsmodell.



3. DRÖM, VISION, MISSION: Din dröm, ditt vill, ditt varför, ditt existensberättigande.

StoltModellen, definiera, paketera, kommunicera.

10 steg till ett starkare varumärke

2. VARUMÄRKESFÖRSTÅELSE: du vet att ALLT KOMMUNCERAR och vad ett varumärke är och förstår potentialen i dess styrka.



1. HJÄRTAT: ditt erbjudande, din affärsidé och affärsmodell.



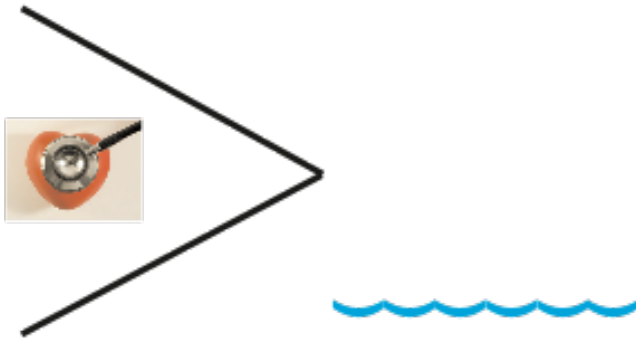
3. DRÖM, VISION, MISSION: Din dröm, ditt vill, ditt varför, ditt existensberättigande.

4. MINA MÅL: Mina mål är specificerade, mätbara, attraktiva, realistiska och tidssatta.

StoltModellen, definiera, paketera, kommunicera.

10 steg till ett starkare varumärke

2. VARUMÄRKESFÖRSTÅELSE: du vet att ALLT KOMMUNCERAR och vad ett varumärke är och förstår potentialen i dess styrka.



1. HJÄRTAT: ditt erbjudande, din affärsidé och affärsmodell.

5. TRATTEN: din identitet, din profil och din image.



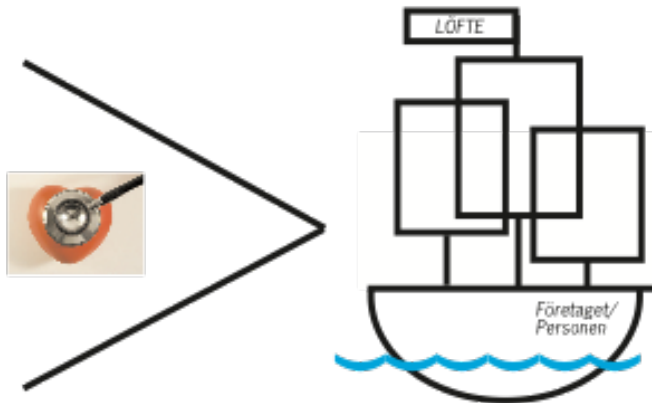
3. DRÖM, VISION, MISSION: Din dröm, ditt vill, ditt varför, ditt existensberättigande.

4. MINA MÅL: Mina mål är specificerade, mätbara, attraktiva, realistiska och tidssatta.

StoltModellen, definiera, paketera, kommunicera.

10 steg till ett starkare varumärke

2. VARUMÄRKESFÖRSTÅELSE: du vet att ALLT KOMMUNCERAR och vad ett varumärke är och förstår potentialen i dess styrka.



1. HJÄRTAT: ditt erbjudande, din affärsidé och affärsmodell.

5. TRATTEN: din identitet, din profil och din image.

6. SKEPPET: din kultur, värdegrund, löften, mer- och kärnvärden.



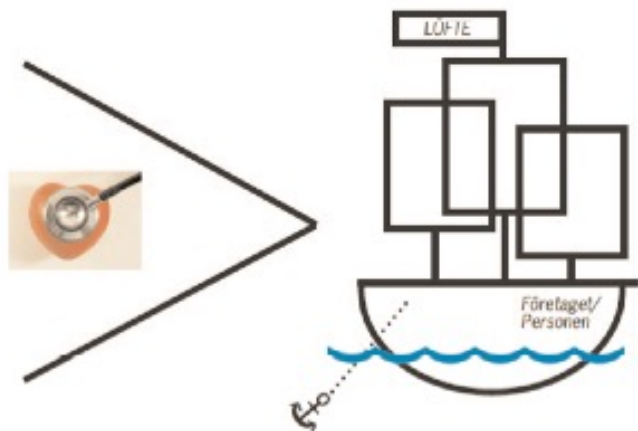
3. DRÖM, VISION, MISSION: Din dröm, ditt vill, ditt varför, ditt existensberättigande.

4. MINA MÅL: Mina mål är specificerade, mätbara, attraktiva, realistiska och tidssatta.

StoltModellen, definiera, paketera, kommunicera.

10 steg till ett starkare varumärke

2. VARUMÄRKESFÖRSTÅELSE: du vet allt ALLT KOMMUNICERAR och vad ett varumärke är och förstår potentialen i dess styrka.



1. HJÄRTAT: ditt erbjudande, din affärsidé och affärsmodell.

5. TRATTEN: din identitet, din profil och din image.

6. SKEPPET: din kultur, värdegrund, löften, mer- och kärnvärden.

7. ANKARET: vad håller dig tillbaka, vad hindrar din framgång?



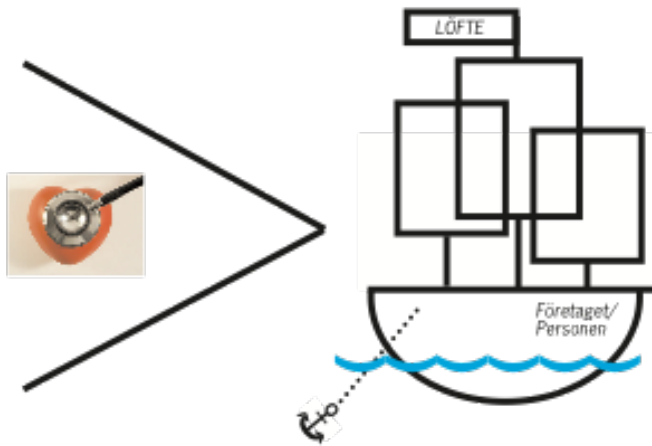
3. DRÖM, VISION, MISSION: Din dröm, ditt vil, ditt varför, ditt existensberättigande.

4. MINA MÅL: Mina mål är specificerade, mätbara, attraktiva, realistiska och tidssatta.

StoltModellen, definiera, paketera, kommunicera.

10 steg till ett starkare varumärke

2. VARUMÄRKESFÖRSTÅELSE: du vet att ALLT KOMMUNCERAR och vad ett varumärke är och förstår potentialen i dess styrka.

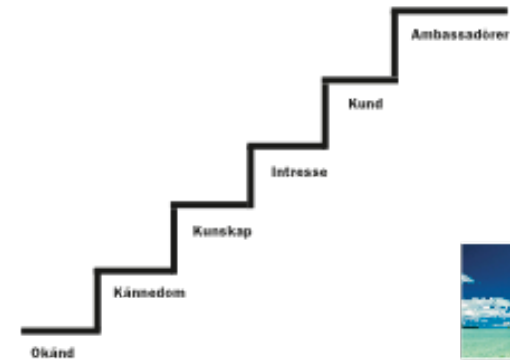


1. HJÄRTAT: ditt erbjudande, din affärsidé och affärsmodell.

5. TRATTEN: din identitet, din profil och din image.

6. SKEPPET: din kultur, värdegrund, löften, mer- och kärnvärden.

7. ANKARET: vad håller dig tillbaka, vad hindrar din framgång?



8. TRAPPAN: målgrupper, kvalitén på dina relationer och dess antal

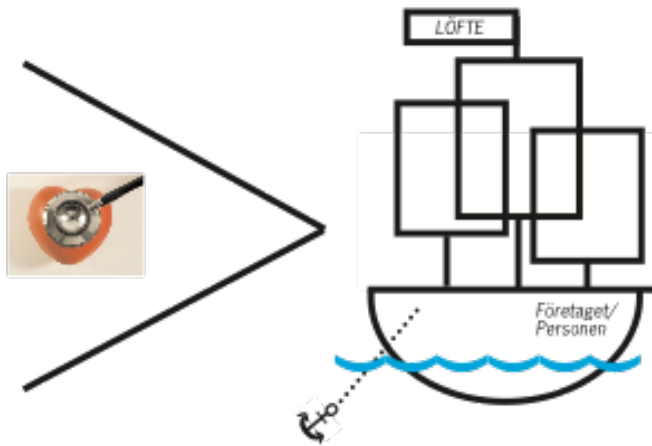
3. DRÖM, VISION, MISSION: Din dröm, ditt vill, ditt varför, ditt existensberättigande.

4. MINA MÅL: Mina mål är specificerade, mätbara, attraktiva, realistiska och tidssatta.

StoltModellen, definiera, paketera, kommunicera.

10 steg till ett starkare varumärke

2. VARUMÄRKESFÖRSTÅELSE: du vet att ALLT KOMMUNCERAR och vad ett varumärke är och förstår potentialen i dess styrka.



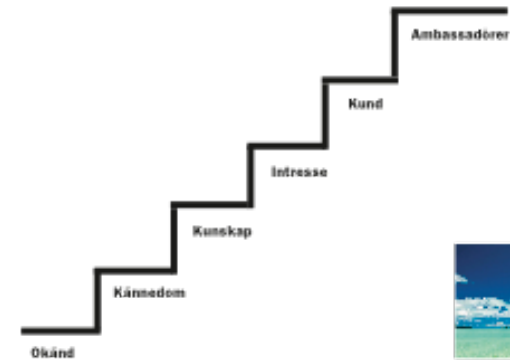
1. HJÄRTAT: ditt erbjudande, din affärsidé och affärsmodell.

6. SKEPPET: din kultur, värdegrund, löften, mer- och kärnvärden.

5. TRATTEN: din identitet, din profil och din image.

7. ANKARET: vad håller dig tillbaka, vad hindrar din framgång?

9. HJÄLPARE?: om din roll som säljare och relationsbyggare.



8. TRAPPAN: målgrupper, kvalitén på dina relationer och dess antal

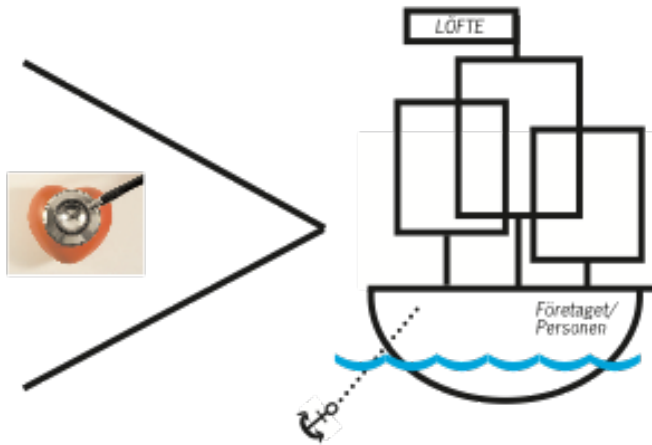
3. DRÖM, VISION, MISSION: Din dröm, ditt vill, ditt varför, ditt existensberättigande.

4. MINA MÅL: Mina mål är specificerade, mätbara, attraktiva, realistiska och tidssatta.

StoltModellen, definiera, paketera, kommunicera.

10 steg till ett starkare varumärke

2. VARUMÄRKESFÖRSTÅELSE: du vet att ALLT KOMMUNCERAR och vad ett varumärke är och förstår potentialen i dess styrka.



1. HJÄRTAT: ditt erbjudande, din affärsidé och affärsmodell.

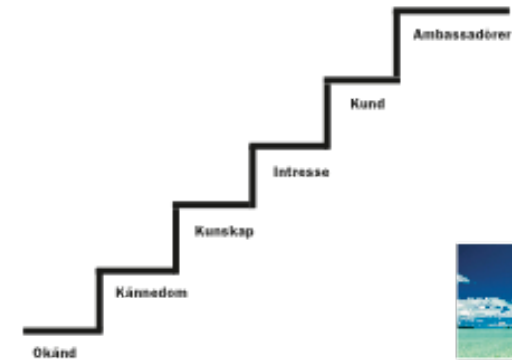
6. SKEPPET: din kultur, värdegrund, löften, mer- och kärnvärden.

5. TRATTEN: din identitet, din profil och din image.

7. ANKARET: vad håller dig tillbaka, vad hindrar din framgång?

10. GITAREN: ditt marknadsackord, din sälj- och marknadsplan = din handlings- och aktivitetsplan

9. HJÄLPARE?: om din roll som säljare och relationsbyggare.



8. TRAPPAN: målgrupper, kvalitén på dina relationer och dess antal

3. DRÖM, VISION, MISSION: Din dröm, ditt vill, ditt varför, ditt existensberättigande.

4. MINA MÅL: Mina mål är specificerade, mätbara, attraktiva, realistiska och tidssatta.



2. Har du en vision och mission? Hur låter de?



**Stolt
Kommunikations
vision/mission
är att hjälpa
så många som
möjligt att med
stolthet bygga
och leva sina
varumärken**

Starka varumärken
är dubbelt så lönsamma



Stolt?

Vad krävs för att bygga ett starkt varumärke?

Definition
Paketering
Kommunikation

Stolt?



Varumärke = personlighet



Stolt?

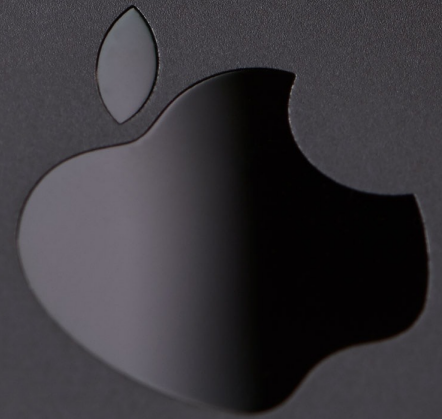


Varumärke =
Personlighet
Löfte
Upplevelse
Känsla
Rykte

Stolt?

Stolt?

Personlighet = rykte,
image, energi, karisma,
utstråling, opplevelse ...



ALLT KOMMUNICERAR!



Stolt?

A vibrant, colorful powder festival scene. The background is filled with a dense cloud of multi-colored powder (pink, purple, blue, yellow, green) being thrown by a large crowd of people. In the foreground, several individuals are visible, some with powder on their faces and clothes. A woman in the center wears a grey t-shirt with a pink circular logo that says "Vacation Mood". To her left, a woman in a pink shirt has her back to the camera, and another woman in a white t-shirt has "Stolt?" written on it. The overall atmosphere is festive and energetic.

One company,
one voice?

Stolt?

**3. Har du en 100-lista?
Har du koll på dina
relationstrappor?**

Stolt?





**Stolt
Kommunikation -
har ca 15 000
kontakter att
vårda och utveckla**



4. Vad är din position i marknadsdjungeln?

Stolt?

Är du utbytbar
och priskänslig?

Stolt?





Den enda
hållbara positionen ...

Stolt?



Den "Bjussiga"
rådgivande
närvarande
experten

5. Har du en handlings-
och aktivitetsplan?



Stolt?



**Håller och bevisar
du dina löften?**

Stolt?



5. Gitarren – din handlings- och aktivitetsplan

**Ditt kultur-, marknad-
och säljackord =**

- Alla personliga möten**
- Alla digitala möten**
- Alla analoga möten**

Kommunikationsstrategi/ Handlingsplan år:

Affärsidé: Utbilda, coacha och utveckla starka varumärken

Varumärkeslöfte: Lev din dröm, bygg ditt varumärke. + Stolthet säljer

Mervärden: Utbildning, coaching, utveckling

Kärnvärden: Människotro, bjussighet, ständig utveckling

Stoltmodellen ska bli
Sveriges mest efterfrågade
Mål: metod för att bygga starka
varumärken

"Selling"
Personliga
möten. Leva
och bevisa
löften.

"Branding"
Mekaniska
möten. Leva
och bevisa
löften.

	Jan	Feb	Mars	April	Maj	Juni	Juli	Aug	Sept	Okt	Nov	Dec
1. Det stolta strålande arbetet -----												
2. Frükostföreläsningar/Varumärket &		VM&	VM&	VM&	VM&	VM&			VM&	VM&	VM&	VM& VM&
3. Nätverksträffar (NT) Gratiskurs, VM&	NT	NT NT	NT NT	NT NT	NT NT	NT NT	NT NT	NT NT	NT NT	NT NT	NT NT	NT NT
4. Egna föreläsningar (EF) Gratiskurs, VM&		EF	EF	EF	EF				EF	EF	EF	
5. Egna utbildningar (EU) Stoltmetoden	EU x 4	EU x 4	EU x 4	EU x 4	EU x 4			EU x 4	EU x 4	EU x 4	EU x 4	EU x 4
6.												
7. Andras föreläsningar (AF) Gratiskurs, VM&		AF	AF	AF	AF			AF	AF	AF	AF	AF
8. Andras utbildningar (AU) Gratiskurs, VM&		AU	AU	AU	AU			AU	AU	AU	AU	AU
9.												
10.												
11. Hemsidan, VM&. Tips, Blogg mm	VM&	VM&	VM&	VM&	VM&			VM&	VM&	VM&	VM&	VM&
12. Nyhetsbrevet, VM&. Tips, Råd mm	VM&	VM&	VM&	VM&	VM&			VM&	VM&	VM&	VM&	VM&
13. LinkedIn, puff Blogg, Gratiskurs, VM&	Li x 6	Li x 6	Li x 6	Li x 6	Li x 6		Li x 6	Li x 6	Li x 6	Li x 6	Li x 6	
14. Facebook, puff Blogg, Gratiskurs, VM&	FB x 4	FB x 4	FB x 4	FB x 4	FB x 4			FB x 4	FB x 4	FB x 4	FB x 4	FB x 4
15. Twitter, puff Blogg, Gratiskurs, VM&	TW x 4	TW x 4	TW x 4	TW x 4	TW x 4			TW x 4	TW x 4	TW x 4	TW x 4	TW x
16. Blogg, Att bygga och leva vm.	Blogg	Blogg	Blogg	Blogg	Blogg		Blogg	Blogg	Blogg	Blogg	Blogg	
17.												
18. Visitkort med text och gratiskurs -----												
19. Profilbroschyr -----												
20. Produkt- och tjänstebeskrivande folder Stolt -----												
21. Produkt- och tjänstebeskrivande folder Varumärkesakuten -----												
22. Case- och referensblad -----												
23. Stoltmodellen med Varumärkestermometern -----												
24. -----												
25.												

Stolt?



Hitta din rytm!

Stolt?



**Bjud inte på asken.
Bjud på pralinerna.**



**Tänk i flöden!
Syns minst i en kanal.
Regelbundet!**

A woman with long, dark brown hair is sitting on a bed, looking towards a window with white blinds. Her hair is in motion, as if she has just tossed it. The room is filled with numerous books floating in the air around her. The background is a light blue wall. The overall scene suggests a sense of creative inspiration and the process of writing.

**Bonustips
och innehållsmotor –
SKRIV EN BOK**

Stolt?



Stolt?

Skriv nu

- 1. En rubrik/titel**
- 2. Tre underrubriker**

Strukturen fungerer i fler kanaler



Stolt?

A close-up photograph of two hands reaching towards each other, with the index fingers just inches apart. The hands are positioned horizontally across the frame. The background consists of vertical, out-of-focus lines, possibly from a window or a modern building facade. The lighting is soft and natural, highlighting the texture of the skin.

Stolt?

Möten slår allt!

Var intressant, relevant och bjussig



Före, under, efter

Stolt?



**Utmaningen:
Vilket eget event
ska du skapa?**

Stolt?



Summering

1. Ditt löfte
2. Din vision/
mission
3. Din 100-lista/
dina relationstrappor
4. Din position,
var en bjussig,
rådgivande,
närvarande, expert
5. Din handlingsplan,
ditt marknads- och
säljackord

... stor skillnad.
olt?
olt.
olt!

er dig att bygga och leva
älligt och strategiskt.

Dr Stolt som bollplank?



Stolt Modellen
VAD?
VARFÖR?
Före
1. ...
2. ...
3. ...
4. ...
5. "Blussig"
6. ...
7. ...
8. ...
9. ...
10. ...
Vilket nätverk?



Erbjudande: Digitalkursen

”Lev din dröm, bygg ditt varumärke”

- 1. 10 steg, ca 25 lektioner**
- 2. Kunskap, checklistor, mallar mm**
- 3. Uppgifter, träning, tips och råd**
- 4. Dr Stolt coachar två gånger i månaden
på Zoom, mail, telefon eller Facebook**
- 5. Tillgång ett helt år**

(Ordinariepris 19.900:- + moms)

Nupris 14.900:- (5000:- i rabatt)

Gäller t.o.m. fredag 2/6 kl 24.00



**Tack för att
du lyssnat!
Nu gasar vi!
Jag hör av mig!**

ulf@stoltkommunikation.se

070-373 05 81