

el prospecto pregunta:

¿Por qué debería comprarte?

¿Por qué debería comprar lo que necesito contigo?

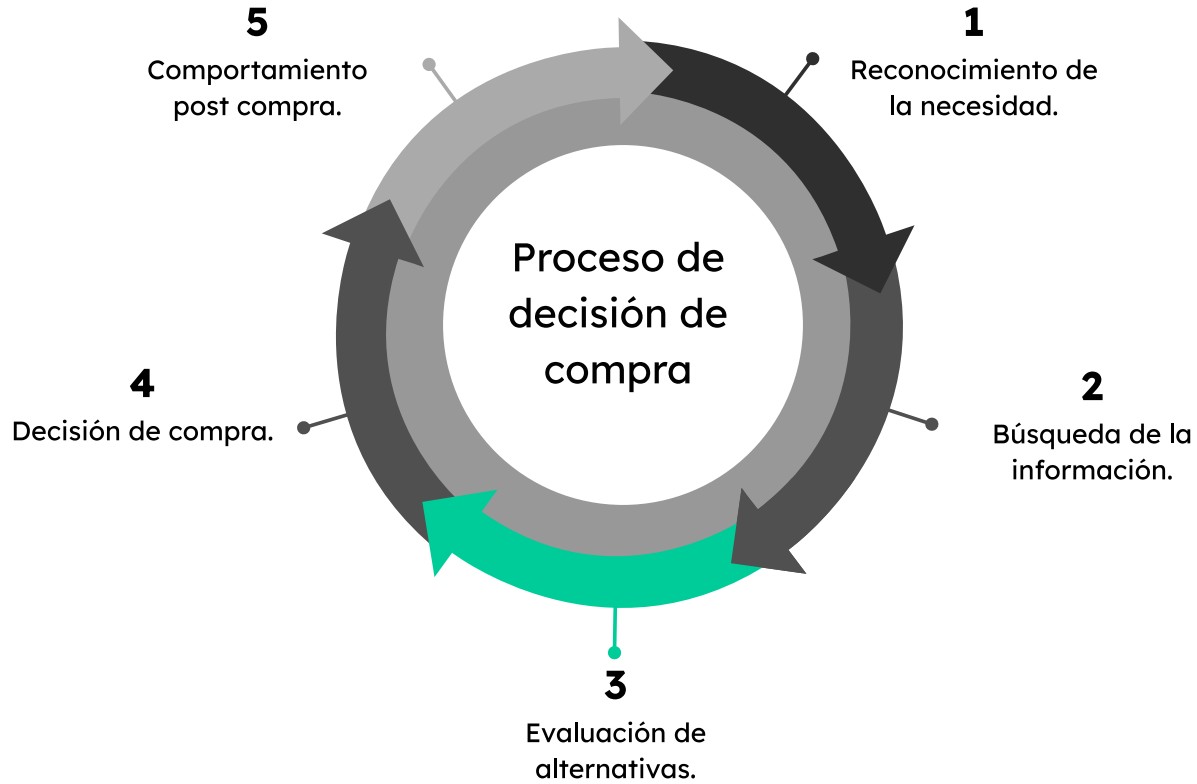
Dame razones para comprarte, pero no me digas que te compre



Una buena **idea** sin una buena **imagen** es difícil de vender

Lo que eres debes parecerlo.





¿Qué gallina pone los mejores huevos?



IDENTIDAD

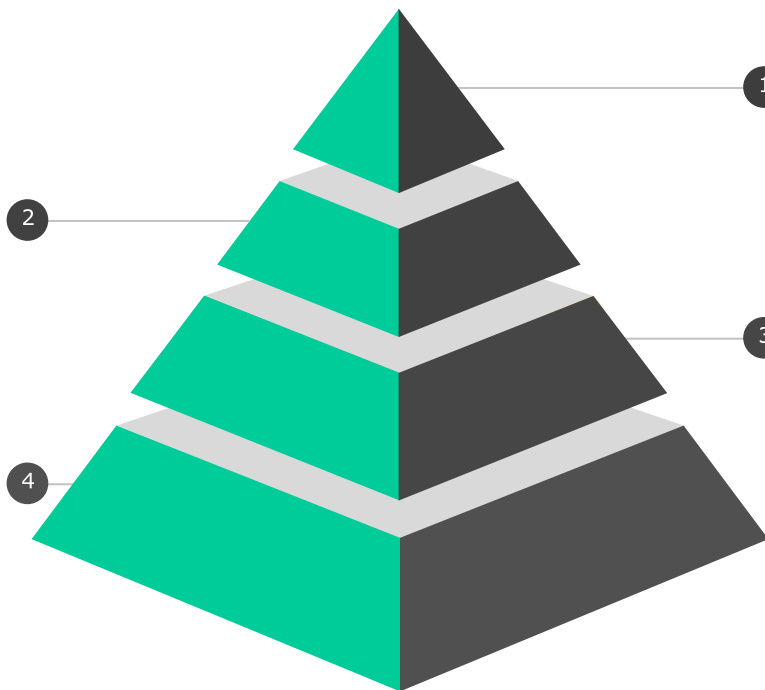
imagen+opinión

La imagen se convierte en una opinión. Se origina una hipótesis: es o no es.

PERCEPCIÓN

estímulo+receptor

La percepción es el resultado de la estimulación, la cual es captada por una persona.



REPUTACIÓN

identidad+tiempo

Si los estímulos son constantes y están en constante renovación. A lo largo del tiempo se traduce como una reputación.

IMAGEN

percepción+mente

Una vez percibido, se origina una decodificación mental, dando como resultado una imagen.



Ser **reconocible** y **diferenciarte** de la competencia.

Conectar con tu cliente ideal.

Generar **confianza** y posicionar tu marca en el mercado.



Marca:
Identificación
comercial.

Conocido Refresco

Branding:
construcción de
imagen de marca.

Conocido Refresco

Imagen:
Decodificación
mental de una
percepción.





**queremos conocerte,
participar en tu proyecto y
llevar tu negocio al siguiente nivel.**

+52 446 103 3070
hola@brandeal.mx
www.brandeal.mx