

DE CHECKLIST VOOR JOUW PERFECTE BRANDING.

Wat tof dat je deze checklist heb gedownload!

We weten dat het niet altijd even makkelijk is om op te vallen in de markt en bekend te worden bij jouw ideale klant. En juist daarom helpen we je graag een handje op weg.

Met deze checklist helpen wij je om zelf een sterk en uniek merk te bouwen. Zodat jouw merkverhaal straks wordt ervaren in alles wat jij doet.

Ben je er klaar voor?!

Succes! - Denise & Eric



BRANDING CHECKLIST



+ WEET WAAROM JE DIT DOET.

Als ondernemer moet je weten wat jouw "why" is. Waarom ben je deze business begonnen? Waarmee help jij mensen en bovenal waarom doe je dit? Kom tot de kern door op papier te zetten waarom je doet wat je doet. Precies dit verhaal en dit gevoel moet jouw merk gaan uitstralen.



+ WEET WAT JOUW DOELEN ZIJN OP LANGE ÉN OP KORTE TERMIJN.

Wat wil je behalen op korte termijn en wat op lange termijn. Waar wil jij over 3 jaar 5 jaar en 10 jaar zijn met jouw merk. En welke stappen moet je dan over 3 maanden gezet hebben? Een sterk merk heb je namelijk niet binnen een week.



+ ZORG DAT JE EEN KRACHTIGE OMSCHRIJVING HEBT VAN JOUW MERK.

Welk gevoel moet jou merk oproepen? Heb je een pay-off? Misschien heb jij wel 3 krachtige woorden die jouw merk omschrijven. Vind je het lastig om een pakkende tekst te bedenken? Besteed het dan uit of vraag het aan mensen om je heen.



+ WEET OP WELK PRODUCT OF DIENST JIJ DE FOCUS LEGT.

Richt je op jouw specialiteit en breid dat eventueel later uit. Wanneer je te breed inzet bestaat de kans dat je hiermee niemand bereikt. Door focus te leggen op één ding in het bijzonder, kun je veel gericht communiceren en jezelf als merk makkelijker onderscheiden en positioneren.



+ WEET WIE JOUW IDEALE KLANT IS.

Waar lopen zij tegenaan? Welk probleem los jij voor hen op? Maar ook: Wat zijn hun dromen? Interesses? Hoe ziet hun leven eruit? Omschrijf jouw ideale klant zo volledig mogelijk. Geef jouw klant een naam, leeftijd en woonplaats. Hoe specifieker hoe beter.



+ WEET HOE JOUW IDEALE KLANT MET JOUW MERK IN AANRAKING KOMT.

Wat is het gedrag van jouw ideale klant? En waar moet jij als merk aanwezig zijn? Hoe verspreidt dat zich? Online, offline, via advertenties of mond-tot-mond? Brainstorm hierover en maak voor jezelf duidelijk waar jouw marketing energie naartoe moet.



+ ZORG DAT JE GENOEG INSPIRATIE OP DOET.

Ga op zoek naar merken waar jij inspiratie uit kan halen en van kan leren. Binnen jouw branche, maar ook daarbuiten. Schrijf op waarom deze merken jou aanspreken en gebruik dit. Laat je hierdoor inspireren, iets letterlijk kopiëren is not done!



+ GEBRUIK PASSENDE KLEUREN.

Welke kleuren passen er het meest bij jouw merk en het gevoel wat jij als merk wilt uitstralen? Ga op onderzoek uit welke associaties bij welke kleuren passen en creëer een sterk kleurenpalet voor jouw merk.

BRANDING CHECKLIST



+ GEBRUIK PASSENDE BEELDEN.

Maak jouw merk visueel door in beelden te denken. Stel desnoods een moodboard samen die binnen jouw kleurenpallet valt en jouw merkassociaties visualiseert. Jouw merk krijgt extra kracht wanneer je er de juiste emoties en associaties aan weet te verbinden.



+ GEBRUIK EEN STERK LOGO/ BEELDMERK EN HUISSTIJL.

Geef jouw merk een identiteit door een professionele huisstijl te (laten) ontwerpen. Een sterk logo is een begin, maar valt of staat bij het gebruik van je volledige stijl. Gebruik het in al jouw communicatie en ga hier consistent mee om.



+ MAAK JE EIGEN BEELDBANK.

Laat een fotograaf foto's maken die passen bij jouw merk. Zet deze beelden consistent in voor je marketing en eigen kanalen. Past dit niet binnen jouw budget? Verzamel dan de juiste stockfoto's die perfect passen binnen jouw identiteit.



+ HEB OF WIL JE EEN WEBSITE? WEET WAT HET DOEL HIERVAN IS.

Waar dient jouw website voor? Wat is de reden dat jouw ideale klant deze bezoekt? Geef hier antwoord op en zet dit vervolgens om naar een gelikte en goed functionerende website die jouw merk tot leven brengt.



+ WIL JE GEBRUIK MAKEN VAN SOCIAL MEDIA? WEET WAT HET DOEL HIERVAN.

Wat is de reden dat jouw ideale klant jou volgt? Welke informatie ga je hier delen? Geef hier antwoord op en zet dit om naar een gelikt account en zorg voor een duidelijk verhaal. Check alle content die je maakt / laat maken altijd met de vraag: Waarom zou mijn ideale klant dit lezen, liken en/of delen?



+ STEL VRAGEN AAN JOUW PUBLIEK.

Vraag aan klanten waarom zij voor jou hebben gekozen. Vraag aan mensen die jou volgen waarom zij jouw posts liken. Door vragen te stellen aan jouw publiek kom je nog meer te weten over je doelgroep. Met deze informatie kun je nog beter inspelen op wat jouw ideale klant belangrijk vindt.



+ BLIJF SCHERP NAAR JOUW MERK KIJKEN.

Zorg dat je consequent communiceert zodat jouw merk herkenbaar wordt én blijft. Blik maandelijks terug op jouw branding en kijk hoe hierop is gereageerd. Vaar je nog de juiste koers of moet je jouw branding hier en daar bijschaven?



+ DOE WAT GOED VOELT.

Een enorme open deur, maar echt belangrijk. Doe alleen dingen waar jij je oke bij voelt. Hoeveel geld, exposure of credits je er ook voor krijgt. Als het niet bij jou of je merk past, dan werkt dit alleen maar averechts.

BRAND YOUR BUSINESS!

Heel veel succes met het inzetten van branding voor jouw bedrijf.
Laat ons vooral weten of je iets aan deze tips hebt gehad via
info@roestigblond.nl

Wil je graag samen met ons aan de slag? Tof!
Bel ons op 06 25 27 98 61 om een afspraak te maken!

Cheers! - Denise & Eric

