MARCA E POSICIONAMENTO · *BRAND AND POSITIONING*

Você entrega mais que o concorrente, mas o cliente não vê diferença. E decide pelo preço.

Quando o mercado não percebe o que te torna diferente, sobra uma variável para competir: o preço. E toda queda de preço sai da sua margem.

A gente constrói o motivo pelo qual a sua empresa é escolhida, protege esse ativo e mede o quanto ele vale.

Does this sound familiar?

Você percebe isso acontecendo?

E não, não é só com você. Quase todo dono de empresa que cresceu já passou por pelo menos um destes.

01 O cliente pede desconto como se a sua empresa fosse igual a qualquer outra.

02 Na hora de explicar por que escolher você, a resposta sai genérica.

03 A marca não acompanhou o tamanho que a empresa tem hoje.

04 Você não sabe se o seu nome, domínio e perfis estão realmente protegidos.

05 A reputação da empresa na internet anda por conta própria, e ninguém cuida.

06 Se perguntarem quanto a sua marca vale, você não tem o número.

O que custa deixar como está

Sem um motivo claro para ser escolhida, a empresa disputa no único terreno que sobra, o preço. E marca sem dono, sem defesa e sem medição é ativo que vaza valor todo dia.

01 Poder de precificação que vai embora aos poucos.

02 Um nome exposto: alguém pode registrar antes, copiar, ou manchar a reputação sem resposta.

03 Uma marca que vale menos do que a empresa que está por trás dela, e ninguém percebe porque ninguém mede.

Diferenciação não é falar mais alto que o concorrente. É ter um motivo real para ser escolhida, protegê-lo e conseguir mostrar, em número, que ele vale.

Por que isso acontece

Posicionamento fraco quase nunca é falta de qualidade. É **falta de escolha, e de cuidado**.

A empresa cresceu, mudou, virou outra coisa, e a marca ficou onde estava, sem registro firme, sem defesa, sem ninguém olhando a reputação. Sem uma decisão clara sobre o que a empresa é e para quem, cada área comunica do seu jeito, e o mercado recebe ruído no lugar de mensagem.

Com o tempo, **o que era diferente vira commodity**, e a conversa desce para o preço.

O que a gente faz

A gente cuida da marca de ponta a ponta, e trata cada etapa como decisão de negócio, não de gosto:

- **posicionamento e construção da marca, da análise à forma**
- **registro da marca, domínios e redes no seu nome**
- **defesa contra cópia e diluição**
- **guarda da reputação online**
- **valuation periódico, em laudo**

Nenhuma escolha se justifica por preferência pessoal. No fim, a marca não se defende com opinião: **se defende com a cadeia de decisões que a construiu**.

> É a nossa metodologia TIMBRE em ação: seis atos que vão do primeiro som ao selo de valor, cada um fechado por um documento assinado pelos sócios.

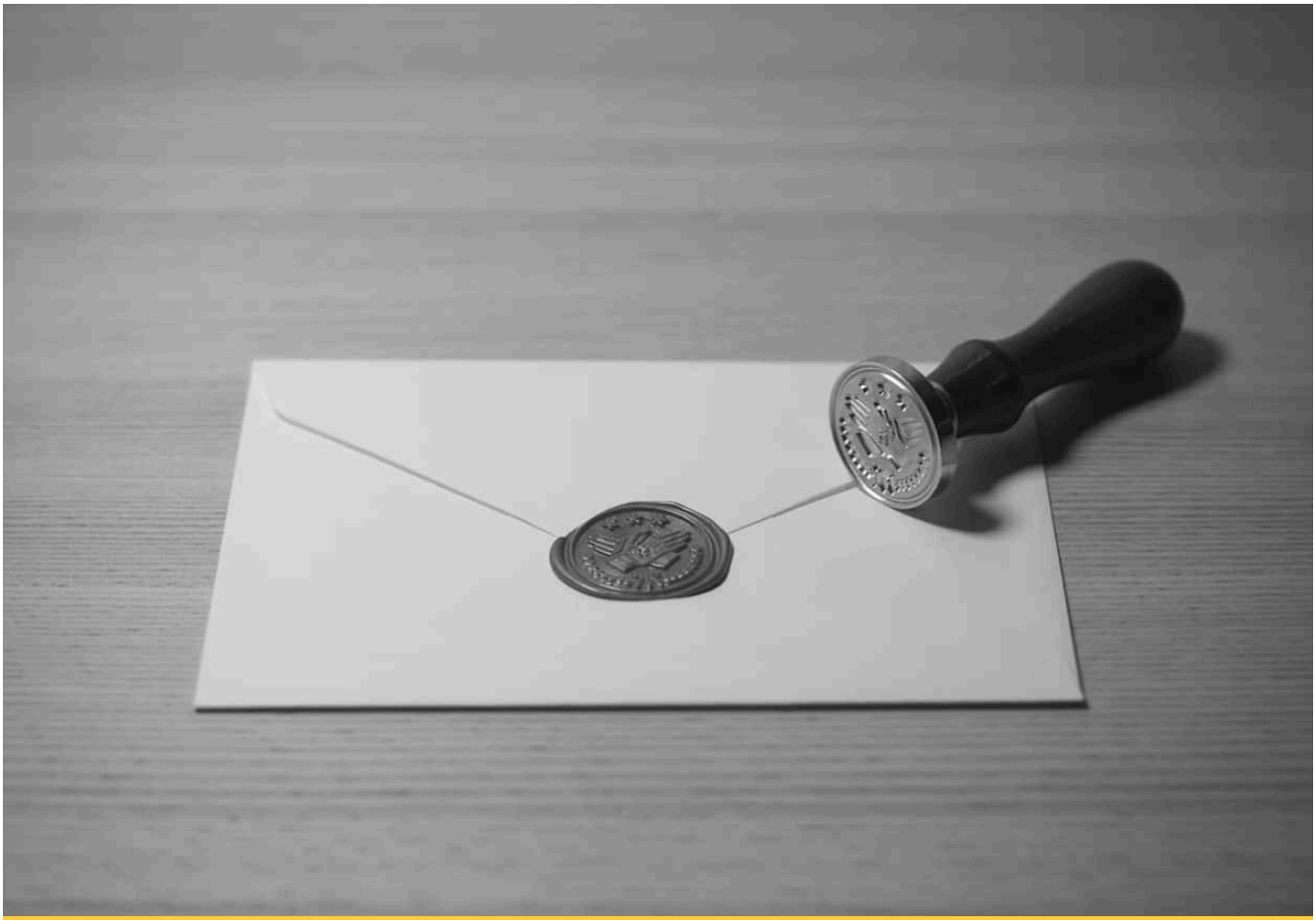


Uma pergunta direta

Trazer diferenciação e poder para a marca não é discurso.

A gente constrói, registra, protege, cuida da reputação e mede o valor. Quando o número sobe, o resultado deixou de ser opinião.

Já ajudamos empresas de setores diversos a sair da disputa por preço, registrar e defender a marca, cuidar da reputação e acompanhar o valor da marca ao longo do tempo.



Conversar sobre a minha marca

WhatsApp +55 (41) 98752-1444

fale.com@advisor.tips

advisor.tips/pt/contato

APRESENTADO POR

Nome _____ Telefone _____ E-mail _____