

PANDUIT™

The Power of Marketship

Logra que tus clientes potenciales te busquen de manera activa con la **Guía de Generación de Demanda Panduit**

Una de las principales funciones del Marketing es el crear valor según las necesidades específicas de cada mercado objetivo, para lograrlo debemos de **reforzar la conciencia de marca** y así generar nuevas oportunidades comerciales e incrementar el volumen de ventas.

No debemos confundir el término **generación de demanda** con **generación de *leads***. Aunque puede parecerse la misma idea, la realidad es que distan de serlo.

La **generación de demanda** es una estrategia emocional, que consiste en generar diferenciadores en el mercado objetivo, llevando de la mano al cliente de principio a fin en el ya nombrado *journey* del consumidor. Por su parte la **generación de *leads*** forma parte de esta estrategia de posicionamiento, siendo una **actividad lógica** asociada a las **interacciones** que tiene el prospecto con la marca durante una campaña de comunicación.

En definitiva, **no puedes generar *leads*** sin antes **posicionar tu marca.**



Aquí te compartimos **4 estrategias de posicionamiento** de marca eficaces para **atraer a tus consumidores potenciales**

1

Conecta con tus clientes y prospectos con **experiencias positivas** que generen confianza, tomándote el tiempo suficiente para conocerlos y saber sus necesidades específicas.

2

Refuerza las **cualidades diferenciadoras** de tu marca durante todo el proceso del ciclo de ventas.

3

Crea valor para tu mercado objetivo por medio de **estrategias consultivas** y **resolución de crisis efectivas**.

4

Conviértete en embajador de marca y personifica la experiencia de acuerdo al tono de tu negocio.



Según Forbes, el posicionamiento de marca debe enfocarse al **espacio que te hace único** ante la mente de tus clientes, a todos nos gusta conectar con marcas que suenan y se sienten auténticas, por ello debemos iniciar por definir lo que realmente significa efectivo para tu marca y con ello **construir la imagen de tu negocio**.

Invertir tiempo y esfuerzo en el posicionamiento de marca hacia un segmento en específico, deberá medirse, experimentarse y optimizarse oportunamente de acuerdo a los resultados en el mercado.

Una marca fuerte hace la diferencia al ingresar en cualquier mercado con una oferta de valor que retenga a su público objetivo de manera eficiente frente a la competencia con servicios de calidad y manteniendo un crecimiento de marca exitoso.

**CONOZCA
PANDUIT**