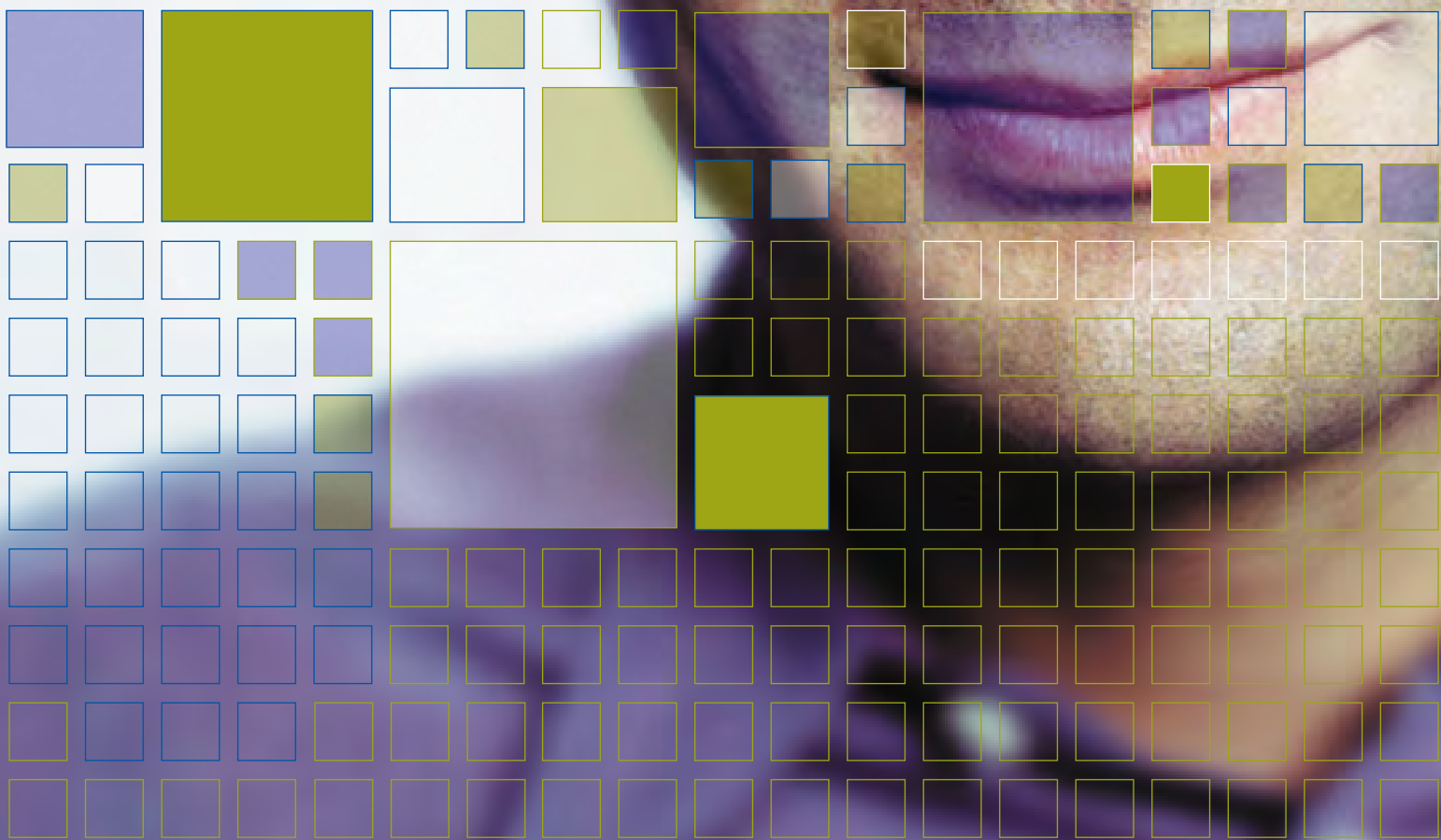


2 edició

BRANDEX®
PROGRAMA DE POSICIONAMIENTO
DE MARCA Y COMUNICACIÓN





Índice

3	PROGRAMA BRANDEX 2009
4	METODOLOGÍA
5	FASES
9	ACCIONES DE COMUNICACIÓN
13	NÚMERO DE EMPRESAS
13	FINANCIACIÓN



PROGRAMA BRANDEK 2009 UNA NUEVA AVENTURA PARA SU EMPRESA

■ SABER QUIÉN ERES Y DECIR QUIÉN ERES

PROGRAMA DE POSICIONAMIENTO DE MARCA Y COMUNICACIÓN

Las Cámaras de Comercio de la Comunitat Valenciana y el Instituto Valenciano de la Exportación -IVEX- ponen en funcionamiento la segunda edición del - Programa de posicionamiento de Marca y Comunicación - Brandek -. Un programa dirigido especialmente a PYME's exportadoras que tengan necesidad de consolidar su presencia en un mercado concreto (país) en el que ya tengan alguna presencia.

■ OBJETIVO DEL PROGRAMA

Alinear la estrategia de comunicación con la estrategia competitiva en un mercado.

■ DIRIGIDO A

PYME's exportadoras de la Comunitat Valenciana:

- Que requieran reposicionar su marca en un mercado.

■ BENEFICIOS

Las empresas participantes tendrán una estrategia de comunicación propia para construir una personalidad de marca que mejore su competitividad y una serie de aplicaciones concretas de imagen corporativa. Un plan para ganar a sus competidores la batalla de la imagen.

■ DURACIÓN APROXIMADA

3 meses.





FASES

LOS PASOS HACIA EL ÉXITO

■ FASE I

ESTRATEGIA COMPETITIVA DE MERCADO

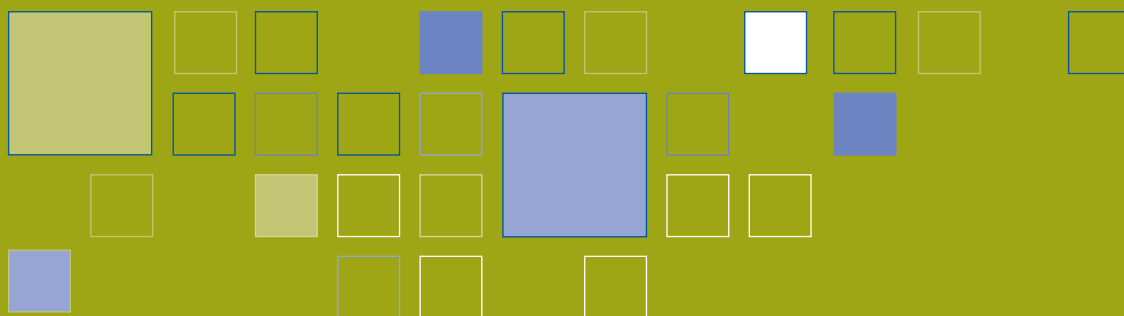
Metodología de trabajo mixta (reuniones presenciales y virtuales) con apoyo de un consultor especializado durante todo el proceso:

- 4 reuniones presenciales de una duración aproximada de tres horas cada una.
- 4 sesiones virtuales, de una duración aproximada de dos horas cada una, con apoyo telefónico, en una plataforma electrónica adaptada.
- 1 presentación de Briefing, en la que la empresa y el consultor se reúnen con la agencia de publicidad para presentar las conclusiones y dar inicio al desarrollo de los materiales pertinentes.

1] AUDITORÍA DE LA CARTERA DE LAS MARCAS DE LA EMPRESA EN EL MERCADO OBJETIVO

Incluye el análisis de las marcas que la empresa pudiera tener registradas en el mercado objetivo y de las necesidades de protección de la marca en dicho mercado.

Esta primera etapa se realizaría al empezar el programa.



2] DIAGNÓSTICO

- Situación de la marca a posicionar.
- Segmento de clientes al que se dirige la oferta.
- Objetivos a conseguir en el mercado seleccionado.

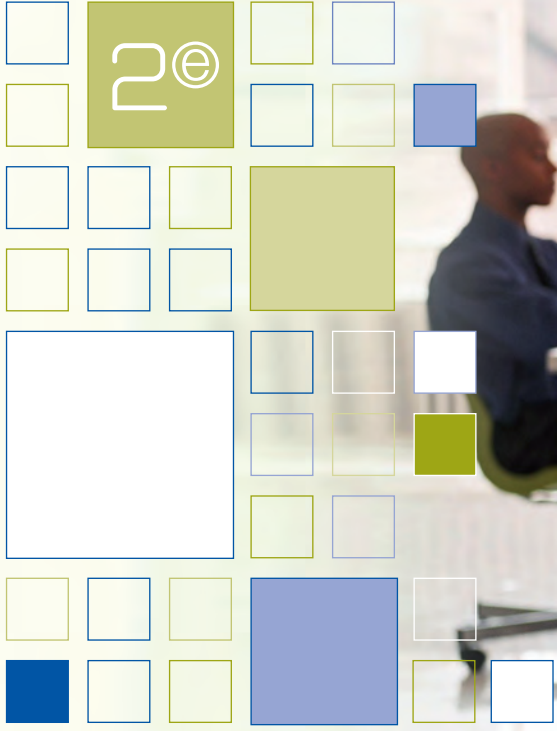
3] DECISIONES

- Estrategia de posicionamiento.
- Estrategia de comunicación.
- Selección de la aplicación promocional más adecuada.
- Briefing.

Validación briefing.

Los resultados que se esperan obtener en esta fase son:

- La estrategia de imagen de marca más adecuada.
- Los elementos que la marca debe incorporar y desarrollar.
- Las líneas fundamentales para la campaña de desarrollo de marca.
- Briefing de posicionamiento competitivo. Contenido:
 - Posicionamiento a alcanzar.
 - Perfil de consumidor.
 - Variables de percepción a utilizar.
 - Concepto a desarrollar.
 - Elementos de personalidad de la marca.
 - Significados culturales.
 - Asociaciones a desencadenar.
 - Valores a transmitir.
 - Idea central en la que concentrarse.
 - Acciones de comunicación y soportes en los que apoyarse y objetivos específicos en cada soporte y acción.



■ FASE II

DESARROLLO MARCA Y COMUNICACIÓN

Metodología de trabajo mixta (reuniones presenciales y virtuales) con apoyo de un consultor especializado durante todo el proceso:

- 3 reuniones presenciales de una duración aproximada de 1 hora y media cada una.
- 2 sesiones virtuales, con apoyo telefónico, en una plataforma electrónica adaptada, para realizar el seguimiento de propuestas e ideas gráficas.
- 1 reunión presencial de presentación de artes finales, en la que la empresa y el consultor se reúnen con la Cámara de comercio y el IVEX para presentar los materiales de comunicación definitivos.



1] DESARROLLO DE LOS SOPORTES DE COMUNICACIÓN POR LA AGENCIA DE PUBLICIDAD

Las fases para el desarrollo de los materiales son las siguientes:

- 1.1. Presentación a la empresa de 2 a 3 propuestas creativas.
- 1.2. Elección y validación de una de las propuestas creativas y bocetos gráficos que mejor se ajusten a la estrategia de comunicación definida.
- 1.3. Desarrollo de la creatividad y diseño gráfico de la propuesta escogida; presentación a la empresa de una primera maqueta.
- 1.4. Realización de los ajustes gráficos y presentación de la segunda maqueta.
- 1.5. Presentación y entrega de los artes finales para su posterior producción offline / online.

2] ANÁLISIS DE LA VIABILIDAD DEL REGISTRO DE UNA MARCA EN UNA CLASE EN EL MERCADO OBJETIVO

Incluye la investigación de los antecedentes registrales existentes en un país para determinar si pueden existir obstáculos potenciales para el registro de la marca.

Esta segunda parte debería realizarse una vez definida mínimamente la estructura de la eventual nueva marca.



SOPORTES DE COMUNICACIÓN

EN FUNCIÓN DE LA ESTRATEGIA DEFINIDA, SE RECOMENDARÁ EL DESARROLLO DE UNA DE LAS 5 ACCIONES/ SOPORTES DE COMUNICACIÓN SIGUIENTES:

■ OPCIÓN 1

PORQUE LA IMAGEN LO ES TODO

IDENTIDAD VISUAL CORPORATIVA + CLAIM CORPORATIVO + NAMING

• **DESCRIPCIÓN DEL TRABAJO.**

Como componente de la marca más comunicado, antes incluso que el propio logo, se creará el naming. Objetivo genérico será conseguir un reconocimiento de marca que le otorgue credibilidad y personalidad, acercando la idea de posicionamiento esperada con la estrategia.

• **CREACIÓN O REDISEÑO DE UNA MARCA** que represente la personalidad y valores de la empresa / producto que mejor favorezcan la percepción de imagen coherente con su posicionamiento, teniendo en cuenta los públicos objetivos identificados en el propio briefing.

• Este proceso irá acompañado de un **SLOGAN O CLAIM** corporativo que sirva de vehículo para transmitir la idea que se esconde detrás del posicionamiento de la marca. De esta manera, el claim se convertirá en el mensaje corporativo y se adecuará a sus públicos y país / destino.

• **RESULTADOS DEL DESARROLLO.** Creatividad y bocetos de marca, logotipo y slogans:

- Símbolo
- Tipografías
- Tamaños
- Versiones de color
- Proporciones

La creación o rediseño de la marca se adaptará hasta un total de 8 soportes básicos de papelería corporativa / comercial. Carpeta de documentos, hojas de carta, sobres, tarjetas de visita, cd's corporativos, vehículos, etc... Quedando excluidos de esta opción su aplicación a envases y etiquetas, así como a catálogos y otros soportes de comunicación comercial directa.



■ OPCIÓN 2

EL MUNDO VIRTUAL ES EL FUTURO ... Y EL PRESENTE GUÍA DE ESTILO WEB

- DESCRIPCIÓN DEL TRABAJO.

Desarrollo de una guía de estilo web para que la empresa de programación pueda llevar a cabo la realización del website o microsite corporativo y/o de producto.

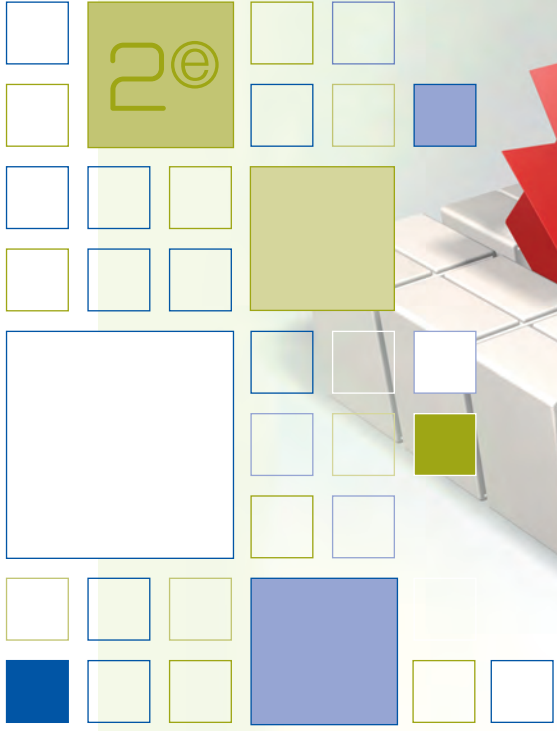
- RESULTADOS DEL DESARROLLO. Creatividad y bocetos de marca, logotipo y slogans:

- Conceptualización y diseño gráfico hasta 8-10 pantallas.
- 4 niveles principales de navegación:
 - Página inicial
 - 2º nivel (secciones principales)
 - 3er nivel
 - 4º nivel
- Estudio cromático.
- Tipografías

Toda esta información se entregará debidamente estructurada y preparada para que el programador pueda interpretarla fácilmente mediante archivos digitales de tipo Freehand o Photoshop.

De manera previa al trabajo creativo, la empresa facilitará una estructura de contenidos sobre los que se desea trabajar.

Quedando excluidos durante el desarrollo de la guía de estilo, la redacción de textos, la producción y/o adquisición de fotografías publicitarias o de producto.



■ OPCIÓN 3

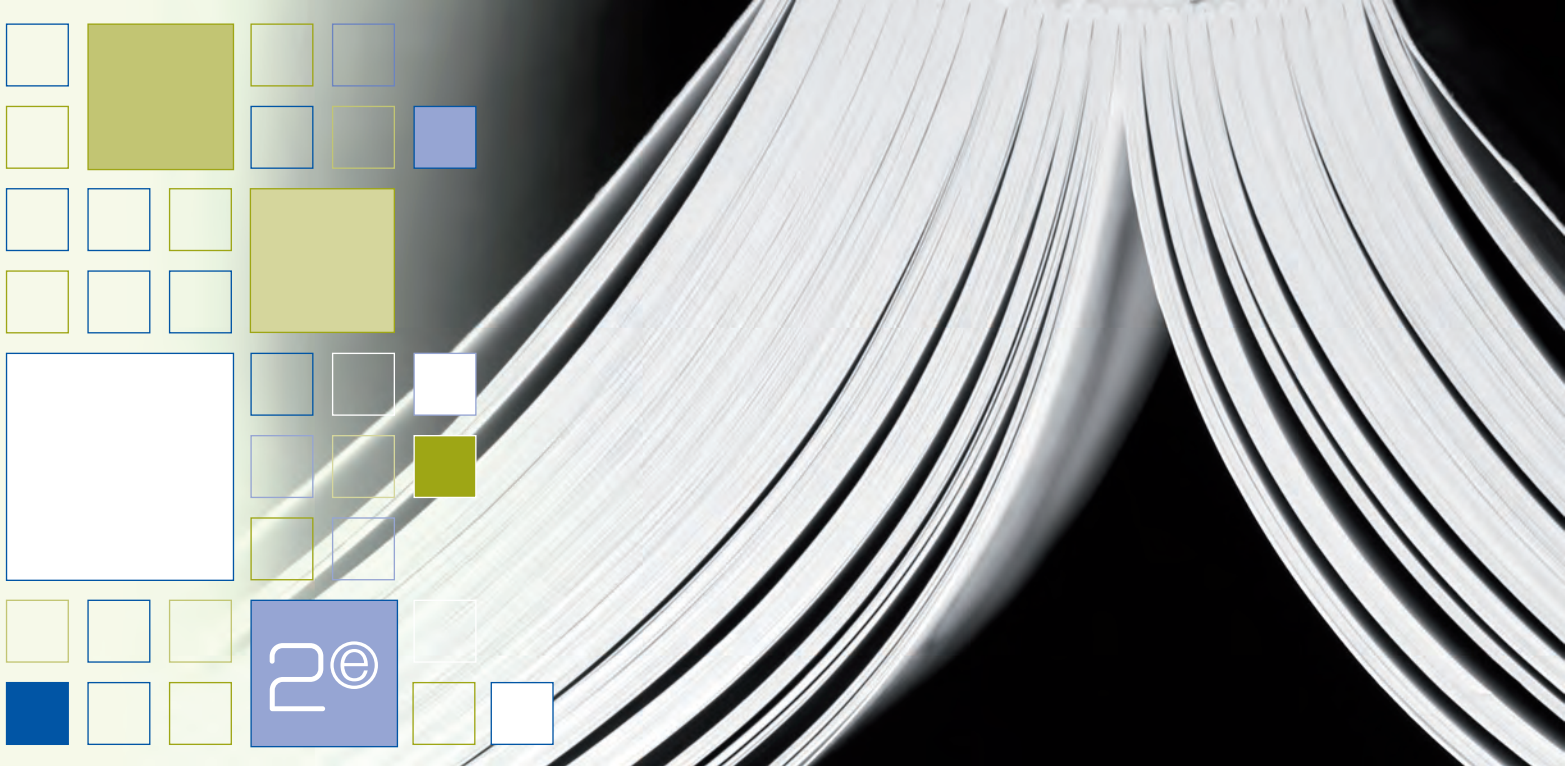
CUIDAR LOS DETALLES MAGNIFICA LA MARCA PACKAGING / ENVASES Y ETIQUETAS

- DESCRIPCIÓN DEL TRABAJO.
Aplicación creativa y conceptual de la marca y sus códigos estratégicos de comunicación al envase del producto. La actualización de los envases y/o etiquetas mejorarán la experiencia de venta del producto en cualquier canal, de manera que mejoramos la gestión de la marca través del envase.
- RESULTADOS DEL DESARROLLO.
Aplicación gráfica a envases y etiquetas hasta dar cobertura de extensión de gama con un máximo de 5 modelos.
Quedan excluidos los trabajos de diseño industrial para el desarrollo de envases.

OPCIÓN 4

EN BUSCA DEL CLIENTE POTENCIAL MARKETING DIRECTO

- DESCRIPCIÓN DEL TRABAJO.
Concepto creativo, diseño gráfico y redacción de textos publicitarios para una acción de marketing directo que nos permita impactar al público de interés y posicionar nuestra marca y/o producto de manera rápida y contundente; midiendo el retorno de la acción de comunicación de manera fácil.
- RESULTADOS DEL DESARROLLO.
Adaptación gráfica a soporte Offline u Online de la acción de Marketing directo para la presentación y promoción del servicio. Diseño una acción muy dirigida a un público de interés seleccionado que merezca un trato personalizado y que permita presentarle nuestra idea de negocio de una manera personal, facilitando la medición del retorno por acción.



■ OPCIÓN 5

EL COMPLEMENTO PERFECTO PARA EL TRABAJO COMERCIAL SOPORTES DE PRESENTACIÓN COMERCIAL / CATÁLOGOS

- DESCRIPCIÓN DEL TRABAJO.

Diseño de un soporte de presentación corporativa y/o comercial. Útil en primeras visitas a clientes y prescriptores.

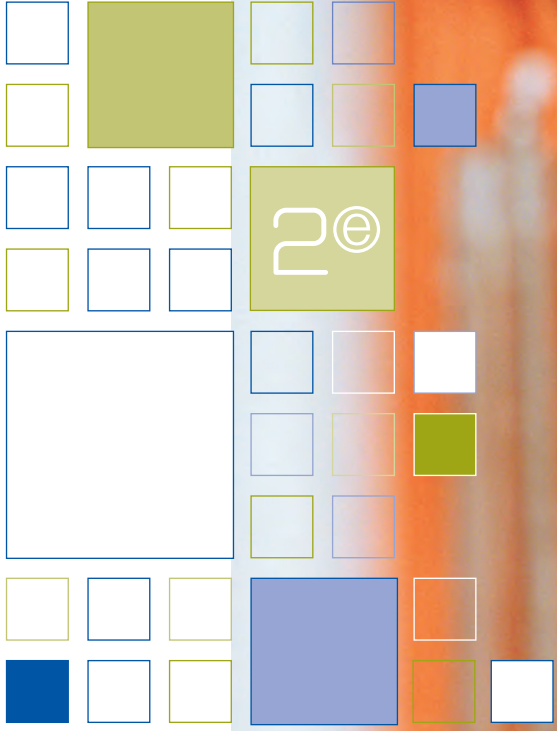
- RESULTADOS DEL DESARROLLO.

Diseño de portadas y contraportadas.

Diseño de dos páginas de presentación de empresa introductorias.

Diseño de dos páginas interiores que nos marquen la guía de estilo interior del catálogo.

Quedan excluidos los trabajos de redacción de textos y realización de fotografías, así como el proceso de producción de los materiales.



NÚMERO DE EMPRESAS FINANCIACIÓN

■ NÚMERO DE EMPRESAS

Se prevé que el número de empresas beneficiarias de la Comunitat Valenciana por año sea de un máximo de 36 pertenecientes a cualquier sector.

■ FINANCIACIÓN

FASE I	COSTE PROGRAMA	COSTE PARA LA EMPRESA
ESTRATEGIA COMPETITIVA DE MERCADO	3.400,00 €	400,00 €
FASE II		
ACCIONES DE COMUNICACIÓN	3.900,00 €	780,00 €
COSTE TOTAL	7.300,00 €	1.180,00 €

Las ayudas de Acciones Complementarias de la Subvención Global FEDER - Cámaras se acogen a la modalidad de "mínimis" (Reglamento - (CE) nº 69/2001) que indica en su artículo 2.2.: " La ayuda total de "mínimis" concedida a cualquier empresa no deberá exceder de 200.000 euros en un periodo de 3 años".

2^a edición

BRANDEK[®]

PROGRAMA DE POSICIONAMIENTO DE MARCA Y COMUNICACIÓN

