

کسب و کارهای نوپا و مسئله ای به نام برندینگ



برندینگ در دنیای کسب و کار همه چیز است. همه به خاطر یک محصول از برند خاص خرید می کنند، همه به خاطر یک برند خاص از خدمات آن استفاده می کنند، همه به خاطر خدمات پس از فروش و گارانتی یک برند خاص از خدمات و محصولات آنها استفاده می کنند و خلاصه برند همه چیز است.

این برندها هستند که در دنیای کسب و کار رهبری می کنند. این برندها هستند که بیشتر مشتریان را در بازار قبضه کرده اند. به طور مثال مقایسه دو محصول الکترونیکی را در نظر بگیرید. در این طور مواقع همه به سراغ سایت دیجی کالا می روید، اگر به روزترین اخبار ورزشی را می خواهید به سراغ سایت ورزش ۳ می روید، اگر می خواهید محصولات دست دوم خود را بفروشید به سراغ سایت دیوار یا شیپور می روید و ...

تمام این سایت ها سالها زحمت کشیده اند تا به این درجه از برندینگ رسیده اند که همه ی مردم در مورد آنها صحبت می کنند و این صحبت کردن چیزی نیست به جز بازاریابی دهان به دهان. با این نوع بازاریابی به راحتی هر چه تمام تر و بدون اینکه بخواهید یک ریال هزینه کنید بر سر زبان مردم خواهید افتاد.

اما سوال اینجاست:

کسب و کارهای نوپا و جدیدی که تازه راه اندازی شده اند چطور می توانند به یک برند تبدیل شوند؟

کسب و کارهای نوپا در این مسیر بایستی سختی های زیادی بکشند تا به یک برند معروف تبدیل شوند. این نوع کسب و کارها به دلیل اینکه توان مالی زیادی ندارند مجبورند زمان بیشتری بگذارند تا به معروفیت برسند. این کسب و کارها باید نیاز مخاطبین را شناسایی و بر اساس آن محصول و خدمات خود را تولید کنند و همچنین باید این محصولات و خدمات را به گونه ای متفاوت تر از رقبا به دست مخاطبین برسانند.

تیم "کافه نیاز" در این مقاله به صورت کامل چند نکته ی بسیار مهم در مورد برند و برندسازی یک کسب و کار نوپا در اختیار شما قرار خواهد داد. این نکات لازمه ی گذاشتن زمان است. پس سعی کنید برای برندینگ شدن به این نکات توجه کنید.

با ما همراه باشید

۱. انتخاب بهترین اسم برای کسب و کارتان

**با انتخاب یک نام مناسب، کوتاه و قابل حفظ کردن
برای کسب و کارتان به راحتی به یک برند تبدیل می شوید**

N
BRAND
M
E



کافه نیاز
kafeniaz.com

شاید این مورد در دید اول خیلی به برند بودن کسب و کار ارتباطی نداشته باشد اما برعکس این موضوع از اهمیت ویژه ای برخوردار است. انتخاب نامی که کوتاه و تلفظ آن برای مخاطبین سخت نباشد و همچنین بر اساس نوع کاری که انجام می دهید انتخاب شده باشد به طبع خیلی سریع تر در ذهن ها باقی خواهد ماند.

انتخاب اسم برای کسب و کارتان زمان زیادی می طلبد. همان طور که برای فرزندتان ماهها وقت می گذارید و تلاش می کنید و سپس اسم انتخاب می کنید سعی کنید قبل از راه اندازی کسب و کارتان زمان بگذارید و بهترین و شایسته ترین اسم را انتخاب کنید که خیلی راحت در ذهن ها باقی بماند. این مورد به برندینگ کسب و کارتان کمک بزرگی می کند.

۲. بهترین افراد را برای کسب و کارتان انتخاب کنید

**استخدام کارمندان با تخصص بالا می تواند کسب و کارتان را به دیگران معرفی کنند
و این روی برند سازی کسب و کارتان تأثیر زیادی دارد**



انتخاب افراد شایسته و متخصص در زمینه کاریتان می تواند بیشترین سود با کمترین ضرر را به شما و کسب و کارتان برساند. به طور مثال اگر یک خانم با مدرک فوق لیسانس را برای سمت منشی خودتان در نظر بگیرید و به وی دو میلیون حقوق بدهید بهتر از آن است که یک میلیون تومان به یک خانم با مدرک فوق دیپلم بدهید.

این درست است که حقوق بیشتری پرداخت می کنید و هر دو هم یک کار مشابه را انجام می دهند اما از این مطمئن هستید که یک شخص با تخصص زیاد را استخدام کرده اید که با یک راهنمایی کوچک، تمام کارهایش را انجام می دهد. تفاوت این دو شخص در نحوه ی برخورد، صحبت کردن، فن بیان، راهنمایی ارباب رجوع ها و همچنین سطح سواد از زمین تا آسمان است.

اما نکته ی مهم اینجاست فردی که حقوق بیشتر می گیرد به طبع راضی تر، خلاق تر، با انگیزه تر و همچنین با اعتماد به نفس بالاتر است و همین نکته ی کوچک باعث می شود تا بهترین افراد با بهترین تخصص را استخدام کنیم تا این اشخاص شرکت و مجموعه ی ما را در غیابمان رهبری کنند.

اگر کارمند راضی باشد مطمئن باشید به وسیله فن بیانش کسب و کارتان را به یک برند تبدیل می کند.

۳. تکریم ارباب رجوع را به بهترین شکل ممکن انجام دهید

احترام گذاشتن به مشتریان و تکریم ارباب رجوع ها می تواند کسب و کارتان را به یک برند معروف و دوست داشتنی تبدیل کند



کافنیاز
kafeniaz.com

مشتریان همه چیز یک کسب و کار هستند. این مشتریان هستند که حقوق شما را پرداخت می کنند، این مشتریان هستند که **بازاریابی دهان به دهان** را به صورت مثبت یا منفی و به صورت کاملاً رایگان برایتان انجام می دهند، این مشتریان هستند که برای شما مشتری جدید می آورند. خلاصه مشتری همه چیز است.

اگر می خواهید کسب و کارتان سریع تر از آن چیزی که فکر می کنید به برند تبدیل شود و در دنیای رقابت با رقبا به یک برند قوی و معروف مبدل شوید، سعی کنید به بهترین شکل ممکن به مشتری ها و ارباب رجوع های خودتان احترام بگذارید. تلاش کنید این احترام گذاشتن ها و برقراری ارتباط با آنها به گونه ای باشد که نحوه ی برخورد دیگر رقبا به نوعی توهین به آنها تلقی شود.

اما در همین احترام گذاشتن به مشتریان هم باید نکاتی را رعایت کنید:

- ✓ برخورد اول خیلی مهم است و در ذهن مشتری می ماند پس در برخورد اول لبخند بزنید
- ✓ به مشتریان حضوری خود چایی، قهوه، آب میوه و یا آب خنک تعارف کنید
- ✓ از دروغ گویی در مورد محصول و خدمات پرهیزید
- ✓ از زیاده گویی، گنده گویی و یا بزرگنمایی خدماتتان اجتناب کنید
- ✓ در مقابل مشتری به هیچ عنوان نه به مدیر و نه به کارمندان توهین نکنید
- ✓ از شوخی های بیجا در مقابل مشتری که به نوعی به وی توهین می شود جداً خودداری کنید
- ✓ ادب و نزاکت را فوق العاده رعایت کنید
- ✓ چه به صورت حضوری و چه به صورت تلفنی نهایت احترام را به مشتری بگذارید
- ✓ از به کار بردن و استفاده کردن از کلماتی که نشان از بی ادبی است جداً خودداری کنید
- ✓ از دخالت های بی مورد در کار همکاران و مدیر در مقابل مشتری خودداری کنید
- ✓ سعی کنید در هنگام صحبت مشتری فقط گوش دهید

این مواردی که ارائه شد تنها بخشی از ارتباط با مشتریان و تکریم ارباب رجوع است اما به مرور زمان و پایداری در این موارد، این اعمال از یک کارمند به کارمند دیگر و همچنین جزئی از قوانین شرکت خواهد شد که به نسل های دیگر منتقل می شود.

زمانی که مشتری این موارد را ببیند مطمئن باشید به خاطر این همه احترام و رعایت ادب نه تنها خودش مشتری دائم و وفادار شما خواهد شد بلکه دیگران را هم به کسب و کارتان دعوت می کند و این به نوعی برندینگ محسوب می شود.

۴. با تبلیغات سریع تر به برندینگ تبدیل شوید



یکی از سریع ترین راههای برندینگ به خصوص در کسب و کارهای نوپا این است که به صورت مداوم تبلیغ کنید. تبلیغات یعنی معرفی خدمات و محصولات شرکتتان به مخاطبین برای آشنایی بیشتر با کسب و کارتان. برای برند شدن باید مدام در دید مردم باشید. مردم باید لوگو و آرم شرکت شما را هر روز ببینند. مخاطبین باید هر روز نام شرکت شما را بشنوند. برای برند سازی باید هزینه کنید و بیشترین هزینه، وقت صرف کردن است.

زمانی که محصولی تولید کرده اید اگر در نوع خود بی نظیر باشد، اگر بهترین کیفیت با بهترین قیمت را داشته باشید به خودی خود مشتری را به سمت خودش جذب نخواهد کرد. باید تبلیغ کنید تا بتوانید بازار هدف خود را شناسایی و آنها را به سمت خودتان جذب کنید.

اما سوال اینجاست:

ابزار مناسب برای استفاده از تبلیغات و برند سازی چیست؟

ابزارها زیادی در این راه استفاده می شود اما استفاده از همه ی آنها منوط بر این است که بودجه ی زیادی را صرف آن کنید و برای کسب و کارهای نوپا که به تازگی راه اندازی شده اند و بودجه ی زیادی ندارند به هیچ عنوان عقلانی نیست که از همه ی آنها استفاده کنند.

قبل از استفاده از تبلیغات باید بدانید انواع روش های تبلیغاتی کدام هستند:

- ✓ رسانه های دیداری و شنیداری: که شامل رادیو و تلویزیون می شوند.
- ✓ روزنامه و مجلات
- ✓ ویدیو مارکتینگ: مانند سایت های آپارات، یوتیوب و ...
- ✓ سایت های درج آگهی رایگان
- ✓ شبکه های اجتماعی: مانند اینستاگرام، فیسبوک، توئیتر و ...
- ✓ ارسال ایمیل انبوه یا همان ایمیل مارکتینگ
- ✓ بیلبوردهای تبلیغاتی ثابت و متحرک
- ✓ داشتن وب سایت شخصی
- ✓ و ...

به هر حال استفاده از این موارد بستگی به بودجه ی کسب و کارتان دارد که در وهله ی اول که به عنوان یک کسب و کار نوپا و تازه تأسیس هستید به شما پیشنهاد می کنیم روی [شبکه های اجتماعی](#)، سایت های [درج آگهی رایگان](#) و همچنین وب سایت شخصی کار کنید. در مدارج بالاتر به مرور زمان می توانید از تبلیغات دیگر هم استفاده کنید و کم کم به یک برند تبدیل شوید.

۵. در قیمت گذاری محصولات محتاطانه عمل کنید

قیمت گذاری مناسب همراه با داشتن محصولات با کیفیت می تواند شانس کسب و کارتان را برای برندینگ شدن بالا ببرد



قیمت گذاری در بحث برندینگ بسیار مورد اهمیت است. اگر قیمت های خودتان را پایین تر از رقبای ارائه دهید قطعاً به خودتان ضرر کرده اید و اگر بیشتر از رقبای قیمت گذاری کنید باز هم ضرر کرده اید. اما ما پیشنهاد می کنیم به جای اینکه قیمت را بالا و پایین کنید کیفیت محصول را بالا ببرید.

شما تا حدی می توانید قیمت ها را بالا و پایین کنید اما به مرور زمان این مردم و مخاطبین هستند که به خاطر کیفیت محصول مشتری شما می شوند. پس سعی نکنید با کمتر کردن کیفیت مزیت رقابتی تان را از بین ببرید. سعی کنید در کنار قیمت گذاری های مناسب، سطح کیفیت محصولات و خدماتتان را هم بالا ببرید و صد البته برای بیشتر کردن کیفیت محصولاتان هم تلاش کنید.

این را مطمئن باشید بیشتر مشتریان به خاطر کیفیت محصولاتان به سراغتان می آیند و همین رفت و آمدها به راحتی شما را به یک برندینگ مشهور در کسب و کارتان معرفی خواهد کرد.

سخن آخر

برند و برندینگ یکی از مسائل مهم در [افزایش فروش محصولات و خدمات](#) برای کسب و کارهای نوپا و تازه تأسیس است. کسب و کارهای کوچک، نوپا و تازه تأسیس آینده شغلی و تداوم خودشان را بر این اصل استوار کرده اند که یک برند مشهور شوند. برای این کار باید صبر کنید و نکاتی که در این مقاله ارائه شد را رعایت کنید.