

# Emprendedor: Cuatro pasos para crear una marca para tu negocio

Todo negocio necesita tener su propia identidad. Los emprendimientos deben tener personalidad y ser capaces de transmitir una imagen acorde a los valores que desean predicar en una industria. Esto, hará que un segmento de clientes o la audiencia en general identifique un aspecto distintivo, generándoles una mayor cercanía, tranquilidad y confianza.

Por eso, en esta oportunidad, **el Consultorio Financiero Mibanco** te enseña cuatro importantes pasos para que crees una marca para tu negocio con la finalidad de lograr mayor recordación

## 1. Conoce a tu público objetivo

¿A quién quieres vender? Pregunta clásica que todos tienen a la hora comenzar un negocio y que la gran mayoría responde de manera errónea, dando como respuesta “a todos”. No debes enfocarte en vender a la mayor cantidad de personas en la industria que te encuentras, céntrate en el segmento al que buscas satisfacer unas necesidades con el producto o servicio que entregas. Conoce bien a tu cliente y a los de la competencia.

## **2. Define los objetivos que deseas alcanzar**

Realiza una lluvia de ideas para saber que objetivos claves se ajustan a lo que quieres y a lo que tu negocio busca brindar a los clientes. Una vez que ya las encontraste, perfecciónalas; si no estás convencido con alguna, simplemente descártala y vuelve a empezar. Cuestionate con algunas preguntas como ¿Qué quiero conseguir? o ¿Cómo veo a mi negocio en 3 años?

## **3. Encuentra la personalidad de tu marca**

Importante acción para que tus clientes sepan lo que quieres transmitir. Realiza un breve resumen sobre tu marca, hablando sobre el día en que se fundó, quienes estuvieron en el proceso de creación, con qué motivo se creó, entre otras. Luego, establece tu propuesta de valor, ya que es la razón principal por el cual los consumidores te elegirán y no a tus competidores.

Además, plantea la misión y visión de tu negocio para que los clientes sepan con exactitud qué quieres lograr. Finalmente, identifica los valores de tu marca, ya que, en función a eso, los consumidores y empleados podrán conectarse emocionalmente con tu marca y tu negocio.

## **4. Utiliza estrategias digitales**

Los canales digitales tienen más importancia con el pasar del tiempo. **Es necesario que tu negocio se encuentre en las redes**

**sociales** para estar más cerca a los clientes y estos adquieran tus productos.

**Trasladar tu marca al ámbito online es parte del negocio**, por lo que necesitas diseñar estrategias para alcanzar tus objetivos. Por ejemplo, puedes crear tu propia página web para mostrar tus productos o comunicar el servicio que brindas; así podrás lograr una imagen consistente y generarás confianza, afirma Mibanco.