

Identiteetti ja mielikuva

23.3.2011

Erotu ja kasva!

BMN Brand Management Network on erikoistunut kasvun aikaansaamiseen.

Toimintamme perustuu **verkostoon**, jossa kokeneet asiantuntijat ovat käytössäsi **kustannustehokkaasti**. PK - yrityksille olemme kehittäneet korkealaatuisen ja kustannustehokkaan *4fields* – työkalun.

Kaikilla myynnin, markkinoinnin, viestinnän ja tutkimuksen **asiantuntijoillamme on yli 20 vuoden kokemus omalta erikoisalueeltaan.**

Toimialakokemus mm.

- Kalustevalmistus
- Metalliteollisuus
- Terveystenhoito
- Yhteisöt , säätiöt ja palvelut
- Vapaa-aika ja palvelut
- Veneenvalmistus
- Muoviteollisuus
- IT ja palvelut
- Elintarvikkeiden, juomien ja tupakan valmistus ja kauppa
- Kosmetiikkatuotteiden valmistus ja kauppa
- Erikoistavarakauppa
- Vanhustenhuolto ja palvelut
- Vähittäiskauppa, tukkukauppa ja horeca
- Hyvinvointi & terveys
- FMCG (Fast Moving Consumer Goods)

Identiteetti ja mielikuva Kysymyksiä?

Myytkö tuotetta tai palvelua, jonka tiedät olevan erinomainen, mutta haasteenasion, että tarpeeksi moni asiakas ei sitä tiedä ?

Miten erottaudut kilpailijoistasi tällä hetkellä?

Liiketoiminnan kehittäminen yhdessä asiakkaan kanssa

Tuote-, palvelu- ja
yrittäjäidentiteetin sekä
mielikuvan rakentaminen

Missä ovat markkinat?

- * Markkinat eivät ole siellä missä niiden ennen luultiin olevan...
- * Pelkästään tuote tai palvelu ja tekniset tuoteominaisuudet eivät enää riitä takaamaan asemaa markkinoilla.
- * Markkinat ovat ihmisten mielessä.



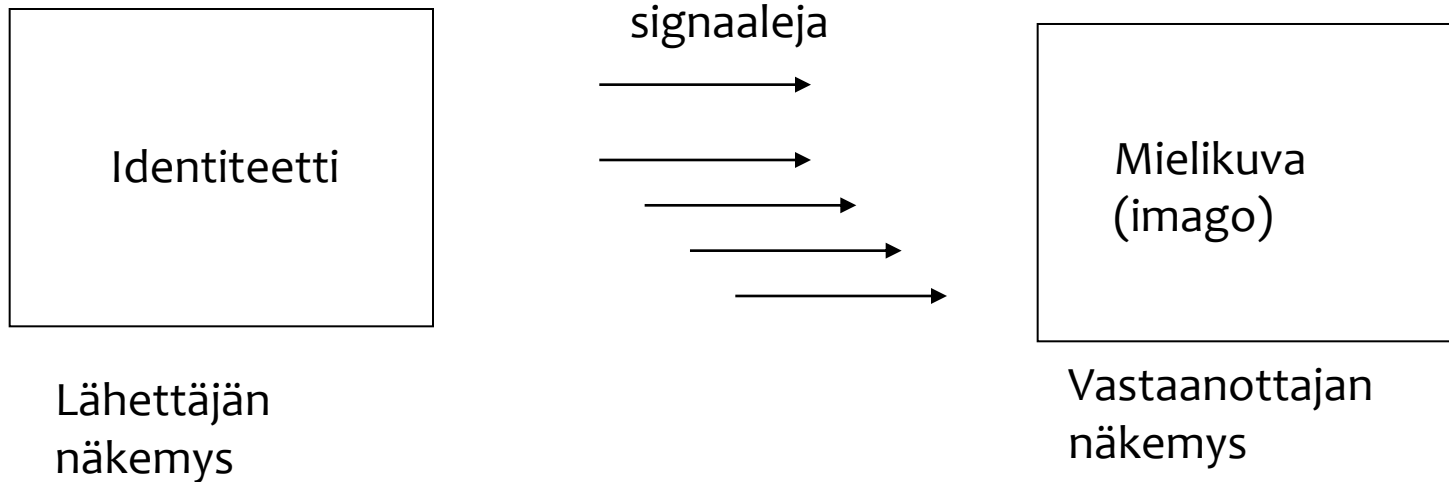
Identiteetti

- Identiteetti kertoo sen mitä yrityksemme, tuotteemme tai palvelumme edustaa.
- 2 osaa :
 - lausuttava ja kirjoitettava
 - subjektiivinen, vaikeammin määriteltävä

Signaalit

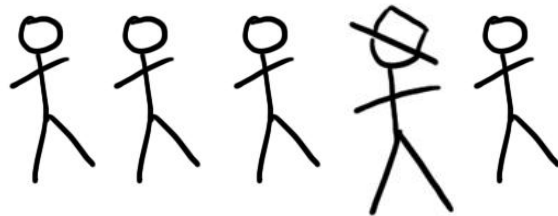
- Jokaisella on henkilökohtainen käsitys/näkemyks: toinen tuote on parempi kuin toinen.
- Ihmisen päähän ei voida väkipakolla syöttää mitään.
- Ainoa mitä voimme tehdä on **lähettää signaaleja**, jotka muovaavat ihmisten käsityksiä haluttuun suuntaan.

Signaalit rakentavat mielikuvan



Miksi identiteetti on tärkeä?

- Kovasti kilpailluilla markkinoilla, joilla myös hinnan merkitys korostuu, erilaistuminen on vaikeaa..
- Identiteetti työkaluna on tärkeä, koska se luo perustan tuotteen tai palvelun erilaistamiseen ja positiivisen mielikuvan muodostumiseen asiakkaiden keskuudessa.



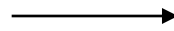
Liiketoiminnan kehittäminen
yhdessä asiakkaan kanssa

4 fields - malli

PK - yritysten identiteetin hallintaan

4 fields

Missä olemme nyt?
tutkimus



Tavoitteemme?

IDENTI-
TEETTI

"Adjektiivit"

Viestin perille vieminen
*tavoite
*kohderyhmä
*kanavien valinta

Yritysesimerkki veneenvalmistus -ja myynti

Merkki A v. 2002
-> visuaalinen ilme

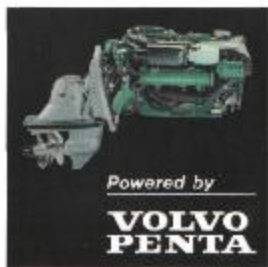
AQUADOR PORTFOLIO 2002

Aquador, which was transferred to the ownership of Bella-Boats Oy in the autumn of 2000, is Scandinavia's fastest growing brand in the boat sector. Aquador boats are manufactured in our factories in Finland by utilising the best possible technology and know-how. Currently, some 80% of Aquador production is exported to Europe.

Behind that success is a unique combination of Scandinavian design, boat-building skills and high-quality materials.

Safety has always been foremost in the design of Aquador boats. In addition to a high degree of seaworthiness, on-boat safety while on the move has been much emphasised. These characteristics coupled with stylish design have made Aquador boats a forerunner in the field. Our continuous and significant investments in product development are prerequisites in maintaining that leading position. During the year 2002, our product range will grow more than ever.

However, the expansion of our product selection will not be at the cost of quality. Aquador quality control starts at the design stage and is strictly monitored throughout the manufacturing process and beyond to include hand-over and after-sales service. This major investment in quality can also be seen in resale. Aquador boats are made to last and retain their value.



Powered by
**VOLVO
PENTA**

AQUADOR 23 DC



AQUADOR 21 WA



AQUADOR 22 HT



AQUADOR 25 D



BMN

Brand Management Network



SCANDINAVIAN HERITAGE



Merkki A v. 2004

BMN

Brand Management Network



SCANDINAVIAN
HERITAGE

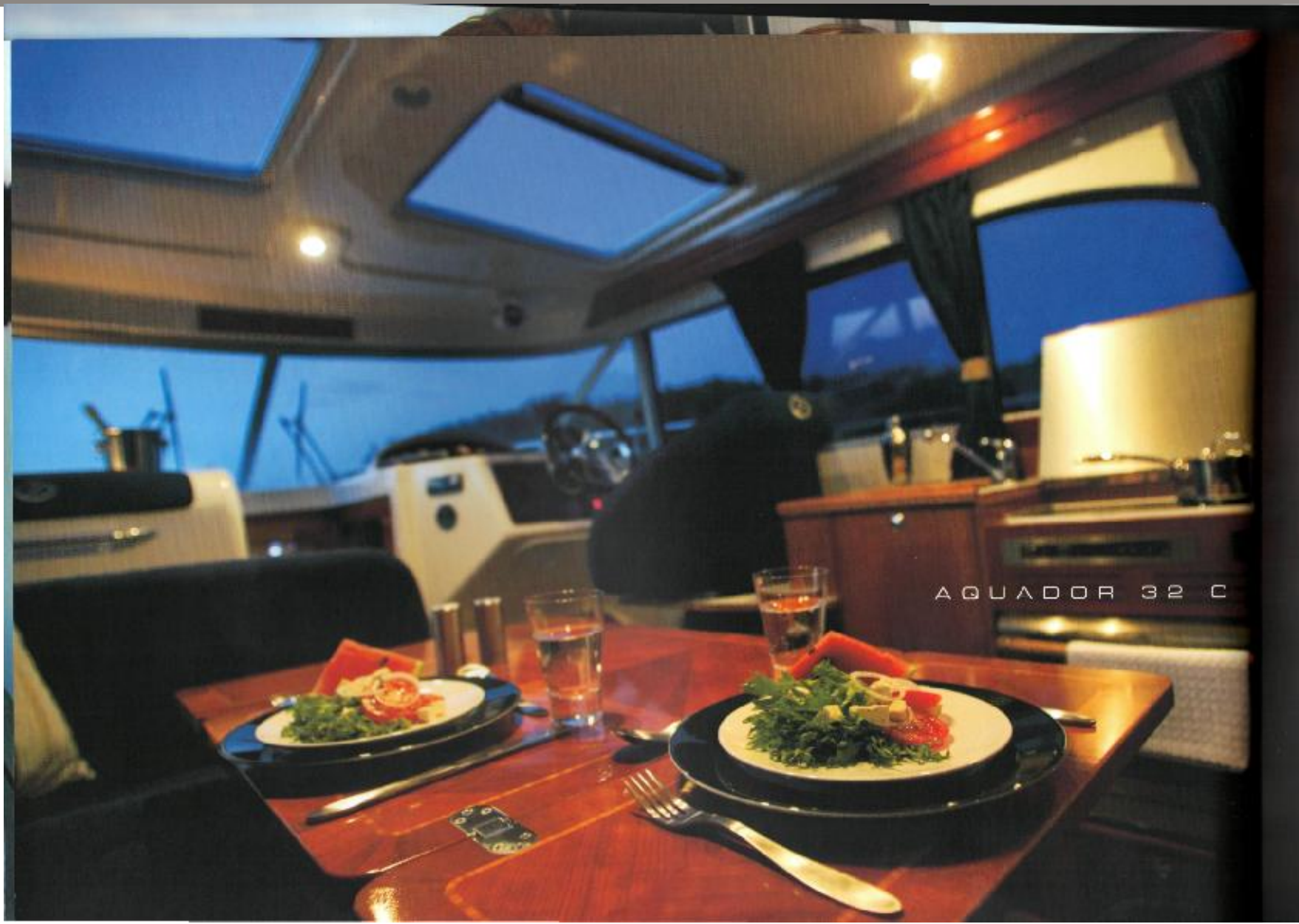
BMN

Brand Management Network



BMN

Brand Management Network



AQUADOR 32 C



Safety

A major design aspect in all Aquador boats has been safety when underway. In addition to excellent seagoing characteristics, special attention has been paid to safety while moving around on board. In addition to safe side decks in our HT and DC models, one can conveniently walk directly to the foredeck through an amply dimensioned forward hatch from which there is a stairway to the fore section. In our Wakecruiser models the deep and expansive side decks facilitate safe and easy movement around the outer deck surfaces which are characterised by excellent traction. In our Cabin models, the unique sliding doors make for easy and quick access to the exterior of the boat. All Aquadors feature sturdy stainless steel, non-corrosive rails designed to maximise on-board safety. If desired, teak decking is available.

Modern Design

Our aim is to make your life on the boat as comfortable as possible in a modern way. In the interior design, choice of materials and overall style is much in evidence. Employing the very best marine cabinet makers, the modules utilised are installed with great care, paying particular attention to the finishing touches. All components used in Aquador interiors come from sub-contractors who are highly specialised in the production of their respective components.

Modern design is also clearly evident in the Aquador's superb exterior form and sleek lines. At the end of the brochure you will find the whole Aquador range conveniently arranged on one spread. Aquador boats represent a highly attractive, uniform product family characterised by modern lines that are uniquely Aquador.

BMN – Erotu ja kasva!

- Identiteetin ja markkinoinnin kehittäminen
- Myynnin kehittäminen ja myyntivalmennus
- Palveluliiketoiminnan kehittäminen
- Asiakasymmärrys ja tutkimus

Yhteys- ja lisätiedot :

BMN/Jari Skyttä

puh. 045-2793450

www.bmn.fi