

南阳品牌策划公司如何给灯具企业做定位的

产品名称	南阳品牌策划公司如何给灯具企业做定位的
公司名称	南阳企常青信息技术有限公司
价格	.00/件
规格参数	
公司地址	卧龙岗汉画街118号建工集团院内
联系电话	15225602960 18238118463

产品详情

南阳灯具企业的品牌策划如何做？南阳企常青小编带你慢慢解锁。

中国照明产业经过多年的发展，已经成为全球zui大的照明产品生产国和出口国，其中2021年中国灯具、照明装置及其零件出口金额为31901918万元，同比增长22.6%。2021年中国灯具及照明装置产量为54.97亿台/亿个/亿套，同比增长28.6%。随着我国经济的持续发展和人民生活水平的提高，国内LED照明工程市场保持快速增长。2018年我国LED应用行业市场规模已达6080.00亿元，而LED景观照明在LED应用行业市场规模占比16.50%，LED景观照明市场规模达1003.20亿元，同比增长26.01%，增速高于整个LED应用市场，预计2020年LED景观照明市场规模将突破1500亿元。中国LED技术迅速发展、智能控制系统不断完善，共同推动2019年中国高亮度LED照明灯具市场快速增长，市场规模突破760亿元，同比增长17%。2020年，中国高亮度LED照明灯具市场规模将突破890亿元。南阳企常青认为是机遇也是挑战，建议南阳灯具企业做好品牌定位与竞争战略，与竞品拉开距离才能赢得市场？下面南阳企常青品牌策划公司的小编来分享一下灯具企业制定品牌定位的具体步骤。

南阳品牌策划公司如何给南阳灯具企业做定位的？

步骤一、要策划好灯具的品类定位

随着消费者对家居灯光美学的追求升级，消费者对于空间照明氛围的个性化需求也极大提升。欧普照明围绕上述消费者需求，推出全屋智能照明解决方案，以全屋专^业的灯光设计、卓越的照明品质、丰富的产品品类、科技智能体验，为消费者缔造健康、舒适、智能的家居灯光环境，实现消费者的梦想家生活。南阳企常青品牌策划公司小编认为通过差异化的战略、全新的品牌形象，可以快速占领灯具市场，快速复制！南阳企常青建议企业需要结合自身资源，要想好做什么类型的，这一步也就是品类的选择，叫品类定位，确定好品类的空白赛道，尽可能的围绕灯具的类别或特性策划占据品类赛道的机会，占领以年轻化市场为核心的市场赛道，zui好是要能够获得灯具类别的掌控权，就能够很好的影响用户心智对品牌带来的定位价值。

步骤二、要策划好灯具的产品创新

确定了细分市场，打造满足目标消费人群的产品，决定了企业前期能否在激烈的竞争中存活下来。通过调研我们发现，材质是消费者购买灯具时，zui关注的因素；能够为消费者提供相对完善的产品解决方案的企业必将更容易的获客。南阳企常青建议企业做好消费者的定量和定性调查，将消费者对选择灯具时的关注点分析透彻，开发出消费者需求的产品。

步骤三、要做好品牌差异化定位

灯具市场的竞争很大，市场的品牌也很多，那如何吸引消费者，让消费者快速选择你的品牌，这就需要制定品牌的差异化定位，南阳企常青品牌策划公司小编经常说“定位定天下，开局定结局”，差异化品牌定位对于灯具品牌是非常重要的。如何让消费者在产生消费想法时就想起你的品牌，快速占领其心智，就需要做好品牌差异化。从行业上看，灯具品类向材质、安全性方向发展；消费者主观上消费者认为灯具应该具备结实耐用、外表时尚等特点。除了这些，灯具企业还可以从差异化品牌定位、人群定位、功能定位、成分差异化、包装差异化、服务差异等方面定位自身品牌，差异化品牌价值就是提高与竞品的辨识度，拉开与竞品的距离，帮助企业打造差异化营销。

步骤四、要做好灯具企业文化建设

南阳企常青认为灯具企业的品牌文化也是区隔竞品的重要方面，品牌文化核心价值就是能够用一个词一句话，找到具有竞争性的优势为起点，以旗帜鲜明的话语定义竞争性优势，通过营销传播实现独占这个词或这句话。企业文化还可以通过文化愿景、使命、核心价值、广告语、品牌故事等传递其品牌核心价值，促使灯具品牌的主张和核心价值进入到消费者有限的心智认知中，且成为共有常识，这能够减少消费者在竞争决策时的时间成本，能够提高对品牌的信任感。

步骤五、要做灯具的品牌形象设计

作为灯具企业，消费者除了关注材质与外在，品牌形象也是非常重要的，所以，南阳企常青品牌策划小编建议在品牌形象设计方面需要找专^业的机构根据品牌定位与品牌文化，开发符合企业的IP原型来统筹品牌营销和广告创意的全局，这个原型zui好在大众潜意识中已经存在，具有天生的熟悉感，能极大引起消费者的关注，还能够降低品牌的营销传播成本。可以利用夸张、幽默等手法表达，营造一种可以产生情感的氛围，同时具有很高的识别度，除了IP原型外需要规范出统一的品牌色、统一的VI识别系统、统一的产品包装组合，统一的广告视频、产品视频、广告印刷品，这能让消费者对一个新品牌没有心理防线，快速让消费者对产品建立信任感，进而采取行动，形成热销。

步骤六、要策划灯具品牌的广告落地执行

买东西自然是要买认知以内的，尤其建材方面，加上你又是新入行的灯具企业，南阳企常青品牌策划公司小编前面五步已经把品牌建设好了，这一步就是要制定好年度的营销广告计划，并有计划有步骤的落地执行，比如品牌代言人、线下人流较大的一些地铁、商业广场海报、线上媒体或社交平台曝光等，毕竟品牌不是一&天建成的，而是需要长期的、统一的做好品牌传播工作，南阳企常青品牌战略小编认为

企业想要长期的稳步增长，就需要通过持续增强品牌能量，真正成为品牌或者成为强势灯具知名品牌，就能拥有较高的品牌价值。这就需要制定要年度营销计划，品牌公关和品牌管理工作，把你的灯具品牌长期曝光在目标顾客眼前，需要时就能想到你的品牌。

步骤七、要策划好品牌招商和电商运营

品牌招商的目的是众人拾柴火焰高，利用众多加盟商快速打通品牌市场，提升品牌曝光、形象，这也是南阳企常青提到的快速变现，通过制定合理的品牌招商模式，让模式变现，帮经销商赚钱，把品牌包装成好项目，让代理商经销商参与其中，使其快速抢占市场占领终端。线上销售渠道已成为灯具的一种趋势，需要制定好电商运营年度规划，实现长期变现。具体的招商模式和电商运营策略可来电咨询我们。

总结，以上就是南阳企常青品牌策划公司小编整理的灯具企业品牌定位如何策划的步骤，希望能够给灯具企业的创业者一些启发和帮助，如有需要专业的品牌策划服务，可以来电咨询。