

语境品牌：让消费仰慕，才是品牌的未来

产品名称	语境品牌：让消费仰慕，才是品牌的未来
公司名称	呼和浩特市新语境广告有限公司
价格	面议
规格参数	
公司地址	呼和浩特市赛罕区锡林南路恩和大厦810
联系电话	0471-3696012 13214030045

产品详情

最近，语境品牌接触了很多中小企业家，他们都有个梦想：总有一天做业务再也不求客户了，而客户求着我们做。尤其是初创企业，这样的愿望更为迫切。于是，大家都把这样的愿望寄托到了“品牌”上，希望和语境品牌合作，能打造一个众人仰慕的品牌来。然而，我们也经常这样对客户说“请不要把我们当做一个救命稻草，真正能救命的还是企业自己”。

语境品牌的优势就在于从战略高度制定顶层设计

，根据商业模式确立差异化的产品设计及产品推广策略，最终围绕优势基因展开推广，达到事半功倍的效果。

语境模式=战略顾问+产品设计+品牌推广

领先业界的语境模式，致力于为企业解决六大核心问题

顶层战略+企业文化+产品设计+商业模式+品牌管理+品牌推广

面对激烈的市场竞争，很多人会感慨：市场是残酷的。我认为，这句话只适合那些没做好品牌的企业，而对那些会做品牌的企业来讲，市场是美好的。因为，市场上只有“爱情法则”，爱其强，弃其弱。你若强大，春暖花开；你若弱小，痛苦如海。所以，做品牌就是要强大自己，削弱对手，成为目标顾客的首选，让他们温暖的目光指向自己。

品牌不是“吹”出来的

如果品牌建设很容易就能成功，那这个世界上的成功法则就太简单了，也不会出现“秦池”、“三株”、“春都”、“巨人集团”、“五谷道场”等无数品牌的倒闭和夭折。品牌不是“吹”出来的，是“做”出来的。而且，“做”也不是瞎做的，是用科学的方法去做的。

做品牌，就是要征服顾客。

让顾客认可你，喜爱你，为你尖叫，为你欢呼。如果你做不到这个水平，算不上做品牌。市场是强者的舞台，如果你自己不强大，就不要指望顾客会仰慕你。

必须在顾客的认识体验、购买体验、使用体验和价值体验上彻底征服顾客，让顾客有个一致而震撼的感受才行。这种感受就是你的品牌定位进入顾客心智中的方式。做一个形象的比喻：定位是钉子，个性是锤子，而体验则是锤子的力量，这个力量越大，钉子打进顾客心智的深度就越深。“钉子”打进去了，叫征服；打不进去，就叫屈服！

尤其在价值体验层面，必须像女排一样征服你的顾客，与他们的价值观产生共鸣，才能赢得他们持久的仰慕。因为，一个企业只有按照使命去做事，赋予品牌一个崇高的信仰，才会有真正的底线、真正的发展路径，才能追求极致，做到最好。所以，要想让你的顾客仰慕你，不要坐在那里瞎“吹”，而要带着你的使命认认真真去“做”。品牌是什么？品牌就是一种独特的价值；品牌经营是什么？就是对这个价值的长期坚守。一个众人仰慕的品牌，一定是有信仰的品牌，一定是长期聚焦、创新和坚守的品牌！