

注册商标，建立品牌，品牌包装

产品名称	注册商标，建立品牌，品牌包装
公司名称	深圳市众听科技有限公司
价格	1000.00/件
规格参数	
公司地址	深圳市龙岗区布吉街道长龙社区长龙路12号102
联系电话	13602693753 13602693753

产品详情

首先应该先从产品入手

产品是整个品牌的核心，所有的工作都需要围绕你的产品开展。

1、确定产品的行业属性，这点主要是因为不同产品的消费人群有不一样的特质，确定行业属性好让你自己更清晰的明白，这个行业的产品要怎么去做，可以帮助你锁定消费群，其次是在很多已有的品牌里面去参考，然后做自己品牌的创新，不需要很大的变动，仅仅只是一个微创新就足以。

2、确定行业属性后，给自己的品牌一个定位，就是你的品牌在这个行业里面，它是一个什么样的角色，这个传播的过程中，能够帮助消费群体快速的了解你，一个好的定位，可以带来很多忠实的消费群。

产品的销售渠道

1、需要确定你的产品销售模式，是B2B还是B2C，这两个模式的销售渠道都不一样，前者是要发展渠道，后者是直接面对消费者。有些人会说，我们两个都做，其实严格上不存在两个都做的

类似服装行业，他们有经销的也有直营的，这个并不是B2B，实际上还是属于B2C，这点不多讨论。

2、确定模式后，就是你要去建设你的销售渠道，这个是一个品牌生死环节，没有销售，一定会死。销售的渠道有多样，拿b2c举例，电商平台，品牌店入驻，直营店，知名网络红人代销，品牌联合销售，活动植入式销售等等。

品牌包装

一般到这一步，是产品及品牌要出街的最后一个环节了，在这个时代，品牌一定要懂得包装，除非你是特殊的产品，否则，进入市场的前期未能很好的亮相，这个品牌后面再出来，他的成功率会大大减低，成功率最高的是在第一次产品亮相的时候，好的亮相能给你带来第一波消费群体，通常都会是比较忠实的群体，一来可以给你们带来一点信心，再来就是可以在第一波的消费群体里面去接收产品及品牌感

觉的反馈，帮助后期的产品及战略的调整。

品牌如何包装？

1、产品及行业确定后，定位出来了，销售渠道也大致有方向了，条件很允许的情况下可以找设计公司，一般找一些实力比较好的小的设计团队或者是独立的设计师就可以了，主要是品牌的创建初期预算很吃紧，很多公司都不会有太多的预算，现在很多小团队的设计能力也都非常不错，独立设计师更是很多从大的设计公司出来的，所以出品基本不会太差，这个要看企业方自己去甄别，不建议初创的品牌直接去找大的设计公司，一个是上面说的预算问题，设计公司开价很高，几十万是要的，第二是，设计公司开展工作会给你一大推类似很专业的流程，浪费很多时间，第三就是你的项目在大的设计公司里面未必会被重视，因为你的项目小。

相对来说小的设计团队会是一个更好的选择，当然如果是条件非常允许的情况下可以找大的设计公司，好处是，他们能帮你从市场到定位到策划到设计，一手包办，然后你自己在养一两个设计师，因为后期会有很多落地的必须设计师跟进。

但我个人觉得，一个要创建自己品牌的人，如果前期这么重要的工作自己都不能想明白，那品牌创建后，要走的路，注定是一条坎坷的路。

2、确定设计团队后，根据自己的产品销售渠道等，去做针对性的设计，很多品牌动不动就是一套VI，先不说VI这套东西老化的问题，就它的作用不大，应该做的是给产品及品牌概念包装，从产品属性升级到精神属性，从logo到包装，是点到点，但一个品牌的感是一个面，由点带面需要一个比较新颖的品牌形象去贯穿，再配合好的市场动作，产品基本就可以出街先试水了。

这里提到品牌形象，很多人会以为是一套vi，这里不过多的解释，因为很长，品牌形象不是一套vi。