

BrandAudit

TOMA DECISIONES BASADAS EN HECHOS

COLORES

- ☐ Estoy segura que los colores de marca reflejan realmente la personalidad de mi marca.
- ☐ Estoy segura que utilizo de manera consistente mis colores de marca.
- ☐ Estoy segura de mis colores de marca, nunca he sentido que necesito incluir uno extra.
- ☐ Estoy segura que cualquier combinación de mis colores es agradable y fácil de leer.

TIPOGRAFÍA

- ☐ Estoy segura que la tipografía utilizada es legible y coherente con la personalidad de mi marca
- ☐ Estoy segura que todos los diseños y visuales de mi marca llevan mis tipografías elegidas.
- ☐ Estoy segura que la tipografía refleja la profesionalidad y el tono de voz de mi marca
- ☐ Estoy segura que no necesito incluir otras tipografías porque es suficiente con mi familia De Fuentes.

LOGOTIPO

- ☐ Estoy segura que tengo un logotipo completo con nombre, ícono, iniciales y demás complementos.
- ☐ Estoy segura que tengo un logo que identifican y reconocen fácilmente.
- ☐ Estoy segura que mi logo transmite y comunica perfectamente lo que representa para mi esta marca.
- ☐ Estoy segura que mi logo se ve bien sin importar si lo uso más pequeño, más grande o por partes, siempre funciona perfecto.

PERSONALIDAD

- ☐ Estoy segura que mi marca tiene una personalidad coherente porque todos mis clientes son como los soñaba
- ☐ Estoy segura mi marca atrae a las personas correctas.
- ☐ Estoy segura que mi marca es clara y auténtica porque las personas que llegan a mi saben por qué soy valiosa.
- ☐ Estoy segura que yo sé muy bien como es la personalidad de mi marca porque puedo hacer cualquier presencia de marca sin problema.

Tel: +57 3002196832

Email: hola@dcdbranding.com

Website: dcdbrandingstudio.com

ValueAudit

CALIDAD

- ☐ La calidad de mi oferta cumple con las expectativas de mis clientes
- ☐ Estoy utilizando recursos que garantizan la durabilidad de mi oferta.
- ☐ Estoy utilizando recursos que aseguran la eficacia de mi oferta.
- ☐ Recibo retroalimentación positiva sobre la calidad de lo que ofrezco.

RELEVANCIA

- ☐ Mi oferta resuelve problemas específicos de mis clientes
- ☐ Mi oferta satisface necesidades que no tenían claras mis clientes.
- ☐ Mi oferta es impactante para mi mercado objetivo
- ☐ Mi oferta está alineada con las tendencias actuales
- ☐ Mi oferta se adapta cada tanto porque mi cliente está cambiando también.

PRECIO

- ☐ El precio de mis productos o servicios es justo en relación con el valor que proporciona
- ☐ Nunca he tenido la incomoda conversación de negociación o ajuste de precio.
- ☐ Tengo una estructura de precios que hace que mi cliente ideal siempre tenga la posibilidad de adquirir mi producto o servicio.
- ☐ Siempre al finalizar una compra mi cliente me dice que es más de lo que esperaba.

PRESENTACIÓN

- ☐ La presentación de mis productos o servicios es atractiva y refleja la identidad de mi marca
- ☐ El empaque, diseño y la experiencia de uso son consistentes y profesionales
- ☐ La presentación añade valor y mejora la percepción del cliente sobre lo que ofrezco
- ☐ Cada palabra e interacción durante la venta y consumo de mis productos o servicios es con cuidado y estrategia.

Experience Audit

TOMA DECISIONES BASADAS EN HECHOS

Elige los aspectos que tienes en cuenta o quisieras tener en cuenta para tomar acción y tenerlos bien desarrollados.

CONSISTENCIA

- ☐ La experiencia de marca es igual en cualquier punto de contacto con mis clientes (tienda física, sitio web, redes sociales, servicio al cliente)
- ☐ Los elementos visuales, mensajes y tono de marca son siempre iguales en todos lados así no sea yo quien esté al frente.
- ☐ Los clientes saben qué esperar cada vez que interactúan con mi marca
- ☐ Más de una vez he recibido el comentario de mis clientes de "ya te había visto antes"

VÍNCULO

- ☐ La experiencia de marca genera emociones positivas en mis clientes
- ☐ Siento que siempre logro conectar emocionalmente con mi audiencia a través de mis canales de comunicación online
- ☐ Siento que siempre logro conectar emocionalmente con mi audiencia a través de mis canales de comunicación offline
- ☐ Los clientes siempre asocian mi marca con sentimientos positivos y experiencias satisfactorias

ACCESIBILIDAD

- ☐ Estoy segura que ofrezco oportunidades para que los clientes interactúen y se involucren con mi marca
- ☐ Estoy segura que todos entienden cómo adquirir mi producto o servicio.
- ☐ Estoy segura que utilizo tecnologías y plataformas que facilitan una experiencia interactiva y atractiva
- ☐ Estoy segura que siempre fomento la participación de los clientes a través de comentarios, encuestas o redes sociales

EFICIENCIA

- ☐ La experiencia de marca es fluida y sin fricciones
- ☐ Los procesos de compra, consultas y devoluciones son rápidos y fáciles para los clientes
- ☐ Anticipo y resuelvo problemas de manera proactiva para asegurar una experiencia sin contratiempos
- ☐ Los clientes siempre reciben respuestas a todo lo que necesitan en un corto periodo de tiempo.

Mejora tu experiencia de marca

con esta guía paso a paso

_001

¡CREA TU ENCUESTA!

Utiliza una herramienta sencilla como Google Forms o SurveyMonkey para crear una encuesta de satisfacción.

Por ejemplo, crea preguntas sobre la experiencia de tus clientes con tu producto o servicio, como "¿Cómo calificarías la calidad de nuestro producto/servicio?", "¿Cuál es el nivel de satisfacción con nuestra atención al cliente?".

Incluye preguntas abiertas para obtener comentarios detallados, como "¿Qué aspectos mejorarías en nuestro producto/servicio?".

¡No te preocupes por la redacción, la plataforma te guiará paso a paso!

_002

OBSERVA CON CUIDADO

Después de cada compra, sigue de cerca la experiencia de tus clientes.

Por ejemplo, envía un correo electrónico personalizado o haz una llamada para preguntar cómo les fue. y asegúrate de que se sientan valorados y escuchados.

Registra sus respuestas y tome nota de cualquier comentario importante.

_003

OFRECE MÁS

Basándote en la retroalimentación de tus clientes, ofrece productos adicionales que les puedan interesar.

Por ejemplo, si un cliente menciona que le gustaría ver más variedad de productos similares, podrías ofrecerle una selección más amplia.

Ofrece descuentos especiales o promociones personalizadas basadas en sus respuestas.

¡Haz que se sientan especiales y atendidos!

_004

COMPARTE TUS LOGROS

Después de completar el desafío, comparte tus resultados y experiencias conmigo!

Por ejemplo, si notas una mejora significativa en la satisfacción del cliente después de implementar estos pasos, comparte los detalles conmigo.

Envíame tus logros y cualquier comentario que tengas.

¡Me encantaría saber cómo te fue y compartir tus éxitos con esta comunidad!

¡Nos seguimos viendo!



@DCDBRANDING

Marketing Planner

OBJETIVO

FECHAS

SEGUIMIENTO	CONCEPTO	Tipo	Cant.	Ppt	Precio Final

Herramientas + Recursos

Descripción del plan

TÁCTICAS	COSTO	INGRESO

Análisis de *resultados*

CAMBIO, PRUEBA Y ACCIÓN!

Utiliza esta herramienta para medir el impacto de cada acción, plan, campaña, cambio que implementes en el mes

¿Qué tareas tuvieron el mayor impacto y por qué?

¿Hay alguna tarea que necesite ajustes adicionales para alcanzar su meta? _____

¿Qué aprendí para aplicar en mis futuras acciones para seguir creciendo? _____

¿Cuáles serían mis siguientes cambios?
