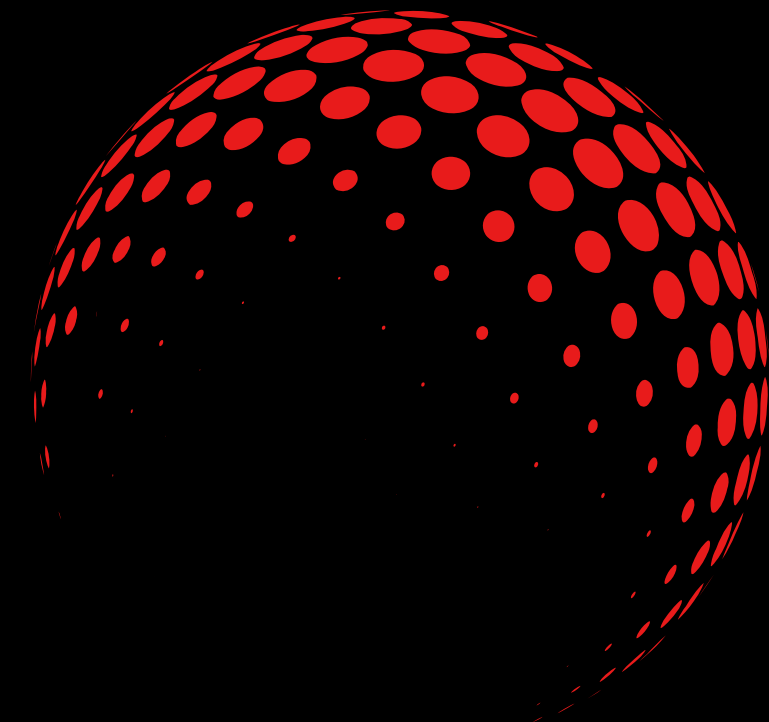
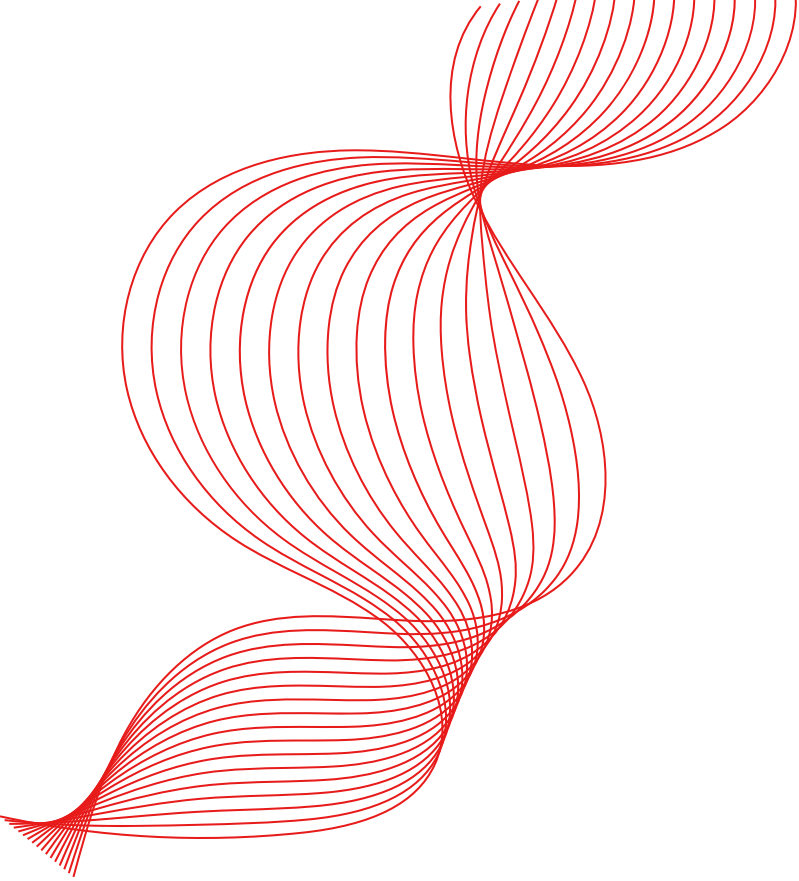


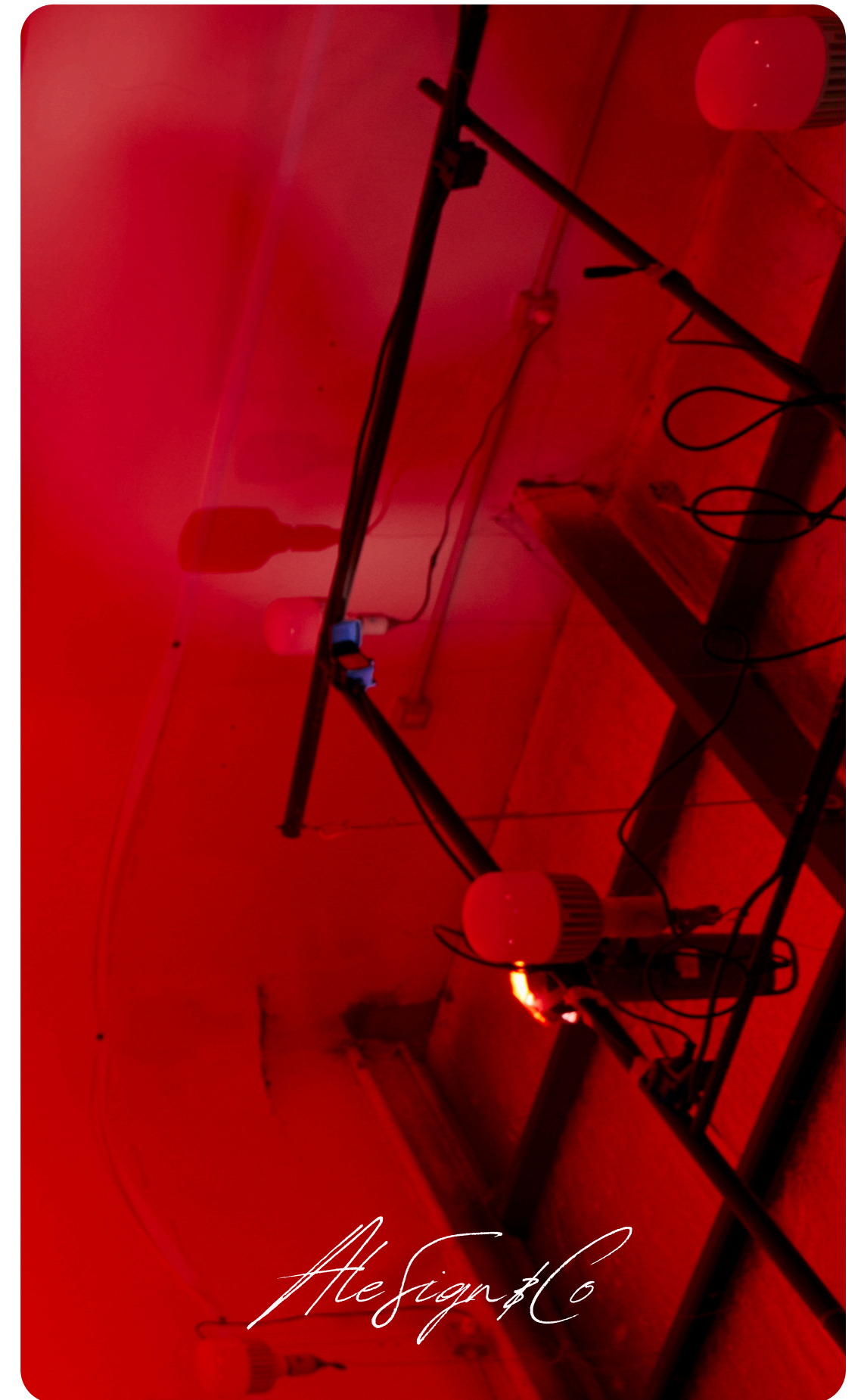
Cum să crești valoarea percepută a brandului tău B2B pentru a atrage exclusiv clienți premium

Ghid strategic pentru fondatorii și liderii B2B care refuză să mai concureze
la preț





Dacă un client îți spune că ești prea scump, problema **nu este** bugetul lui. Problema este că valoarea pe care o percepe uitându-se la brandul tău este **mai mică** decât prețul pe care îl ceri. În B2B, deciziile se iau rațional, dar se justifică vizual. Dacă site-ul, prezentările și comunicarea ta arată ca ale competitorilor de duzină, vei fi forțat să concurezi la preț. Acest ghid îți arată cele **3 mutări strategice** prin care companiile de elită devin imune la negocieri de buget.



PRINCIPIUL 1

Regula spațiului negativ

- **Luxul** și **autoritatea** au nevoie de aer. Brandurile ieftine simt nevoia să umple fiecare pixel de pe ecran cu text, oferte și culori țipătoare dintr-o disperare de a vinde. Brandurile premium folosesc spațiul negativ (spațiul gol) ca pe o armă. Un ecran curat, cu o singură propoziție puternică și un design impecabil, transmite încredere absolută. Când nu ții după atenție, clientul te ia în serios.

Al Design Co



PRINCIPIUL 2

POZIȚIONAREA PRIN EXCLUDERE



- **Cea mai rapidă metodă** de a-ți distruge valoarea percepută este să spui 'Suntem soluția perfectă pentru toată lumea'. Companiile care plătesc facturi de zeci de mii de euro vor specialiști, nu generaliști. Trebuie să ai curajul să excluzi audiențe. Site-ul tău trebuie să spună clar cu cine NU lucrezi. Când un client premium vede că respingi clienții mici sau necalificați, dorința lui de a lucra cu tine crește exponențial.

AlteSign & Co

BUGET

AUTORITATE

BANȚI

TIMP

NEVOIE

PRINCIPIUL 3

APĂSAREA POZITIVĂ

- **Renunță** la butonul banal 'Contactează-ne'. Consultanța premium nu este la îndemâna oricui cu o adresă de email. Implementează APĂSAREA POZITIVĂ. Obligă-ți vizitatorii să aplice pentru a lucra cu tine. Un formular în care îi întrebi care este bugetul lor minim și care este provocarea principală nu doar că îți filtrează traficul, dar te poziționează instantaneu ca pe premiul cel mare. Tu alegi clienții, nu ei pe tine.

Atesign & Co



CONVERSIONIA

- **NU LĂSA** valoarea afacerii tale să fie judecată după o identitate vizuală depășită. Execuția acestor 3 principii face diferența dintre un lead pierdut și un contract semnat. La AleSign, construim sisteme de identitate vizuală și conversie pentru companii B2B care vor să domine piața. Vrei să știi exact unde pierde brandul tău clienți premium chiar acum?

SOLICITĂ O ANALIZĂ DE BRAND

AleSign Co

ALESIGN MEDIA & CO.

Bulevardul Chimiei 101, Himson, Iași

www.alesign.net