**Strategia promocji marki i produktu**

**W zależności od tego, co mamy zamiar promować, ale także jaki cel, ma takie promowanie wywołać.**

**MARKA, CZYLI JAKOŚĆ**

Marka, markowy produkt, to coś co jest wysokiej jakości, ale poza tym, że coś zostanie dobrze wyprodukowane, jest niezawodne i cieszy się pozytywną opinią, także promocja marki ma znacznie, zwłaszcza jeśli produktów będzie więcej niż jeden, a każdy z nich posłuży do czegoś zupełnie innego.

**KRÓTKOTERMINOWA STRATEGIA – PRODUKT**

To promowanie określonego produktu, tak aby jak najszybciej trafił on do konsumentów. Co to oznacza? Chodzi głowie o to, aby jak najszybciej nastąpiła sprzedaż, bo na przykład koniunktura sprzyja, albo popyt wzrósł i jest ku temu potencjał. Warto w takich momentach chwytać okazje i sprzedawać dużo, tam gdzie to tylko jest możliwe. Ale nie można zapominać o jednym, taka krótkoterminowa strategia, także może budować wizerunek firmy, albo jakość marki, można ona więc dodatkowo stanowić jednocześnie także tą drugą, długoterminową promocją.

**DŁUGOTERMINOWA STRATEGIA – MARKA**

Jeśli chodzi o promowanie marki, na to potrzeba czasu, ale także odpowiednich środków prowadzących do celu oraz wiedzy o odbiorcach produktów. Te wszystkie dane i narzędzia są potrzebne do przekazywania odbiorcom krótkich komunikatów, które stanowią tak zwany „komunikat marki”. Niektóre z nich oferują produkty przeznaczone dla większości użytkowników, ale ich zastosowanie ma wzbudzać określone skojarzenia. Komunikat marki, tworzy więc określone okoliczności, z którymi ma się ów marka kojarzyć.

[Chcesz przemówić językiem korzyści? To ile sztuk potrzebujesz?](https://allegro.pl/oferta/copywriting-15-tekstow-po-4000-zzs-hit-9587274978)