

VIERKO 2

Imago, brändi ja brändäys

Osa 5: Myynti ja markkinointi

Yritystoiminnan suunnittelu, 15 osp

Sisältö

1. Brändi ja imago
2. Brändäys
3. Kysymyksiä: sinun yrityksesi brändi
4. Lähteet



1. Brändi ja imago



Imago

- Imago on melkein sama kuin brändi.
- Imago:
 - Mikä vaikutelman annat itsestäsi muille?
 - Minkä vaikutelman ihmiset saavat yrityksestäsi?
 - Minkä vaikutelman ihmiset saavat tuotteestasi tai palvelustasi?
- *Vaikutelma* = tunne, joka syntyy ihmisestä, asiasta tai tilanteesta.
- *Vaikutelma* = *mielikuva* = Saat mieleesi kuvan, tunteen tai ajatuksen, millainen on joku asia, yritys, tuote, ihminen jne.



Brändi

- Brändi voi olla
 - yritys
 - tuote
 - tuotemerkki
 - henkilö, ihminen
 - ryhmä (monta henkilöä, henkilöryhmä).



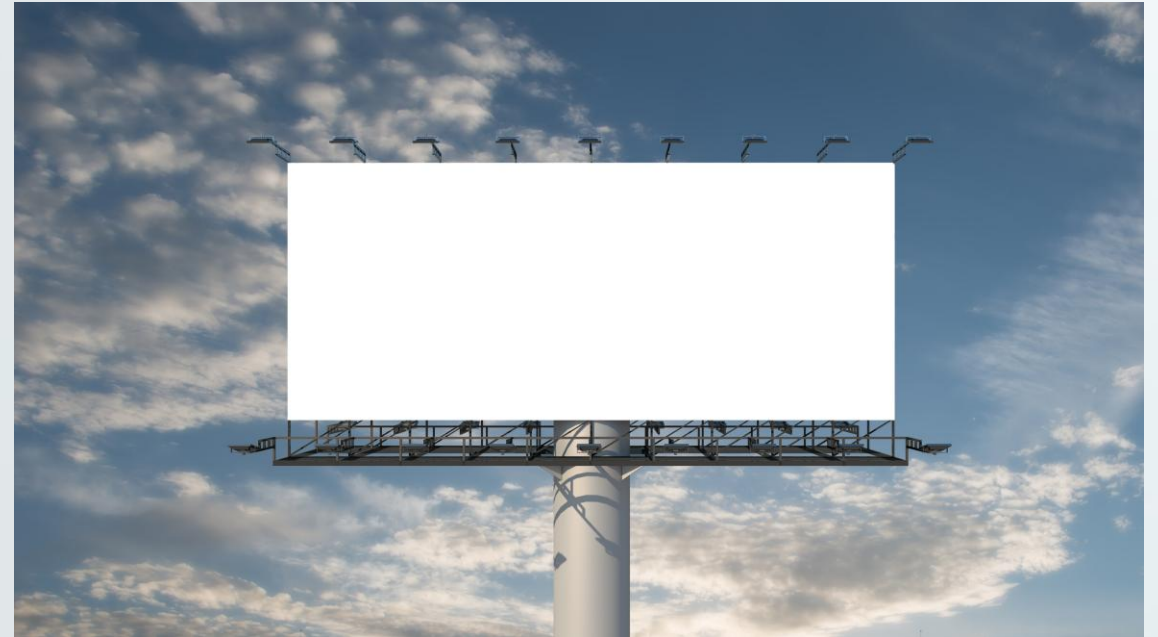
Brändin merkitys

- Brändi herättää ihmisissä hyviä ajatuksia ja tunteita eli hyviä mielikuvia.
- Markkinointi vaikuttaa:
 - Ihmiset tuntevat brändin.
 - Brändistä tulee suosittu.
 - Ihmiset haluavat ostaa tuotteen tai palvelun, koska brändi herättää hyviä tunteita.



Hyvä brändi ja imago

- Hyvä **brändi** = ihmiset tietävät yrityksesi ja ajattelevat siitä hyvää.
- Hyvä **imago** = ihmiset ajattelevat hyvää, kun kuulevat yrityksesi nimen tai näkevät sen tuotteen.



Millaisen brändin ja imagon sinä haluat yrityksellesi?

- Mitä ihmiset ajattelevat, kun he
 - näkevät tai kuulevat yrityksesi nimen
 - näkevät yrityksesi **logon** eli merkin, tunnuksen
 - näkevät yrityksesi
 - paikan
 - talon, huoneen, sisustuksen jne.
 - nettisivun, sosiaalisen median julkaisut jne.
 - esitteet, mainokset jne.?



2. Brändäys



Brändin *tunnettuus*

- Tavoite: ihmiset tietävät yrityksen.
- Yrityksen tunnettuus =
 - Ihmiset tuntevat ja tietävät yrityksen nimen ja yrityksen tuotteen tai palvelun.
- *Logon tunnettuus* =
 - Ihmiset tuntevat ja tietävät yrityksen logon.
 - Tiedät heti logon kuvasta, minkä yrityksen logo se on.
- *Logo* = yrityksen merkki, tunnus, tunnuskuvio.



Brändin arvo ja merkitys

- Ihmiset haluavat ostaa brändin tuotteen tai palvelun.
- He haluavat ostaa sen uudestaan.
- He luottavat brändiin.
- He ajattelevat, että tuote tai palvelu on
 - hyvä tai paras
 - *laadukas*: hyvää tai parasta laatua.



Brändätä, brändääminen

- Teet, luot brändin.
- Teet hyvän vaikutuksen muihin:
he ajattelevat sinusta hyvää.
- Yrityksesi, tuote tai palvelu
herättää myönteisiä ajatuksia ja
tunteita eli positiivisia mielikuvia.



Brändäämisen keinoja

- Markkinointi
 - kaikki tavat, joilla levität tietoa yrityksestä ja tuotteesta tai palvelusta
- Mainonta = mainokset
 - viestintä, jonka tavoite on myydä tuotetta tai palvelua.



Lisää brändäämisen keinoja

- Tuotteistaminen
 - Teet ihmisen, tuotteen tai palvelun sellaiseksi, että sitä on helppo markkinoida.
- Asiakaspalvelu
 - Asiakas saa hyvää palvelua
- Yrityksen tilat, sisustus jne.
 - Asiakas viihtyy ja haluaa tulla uudelleen.



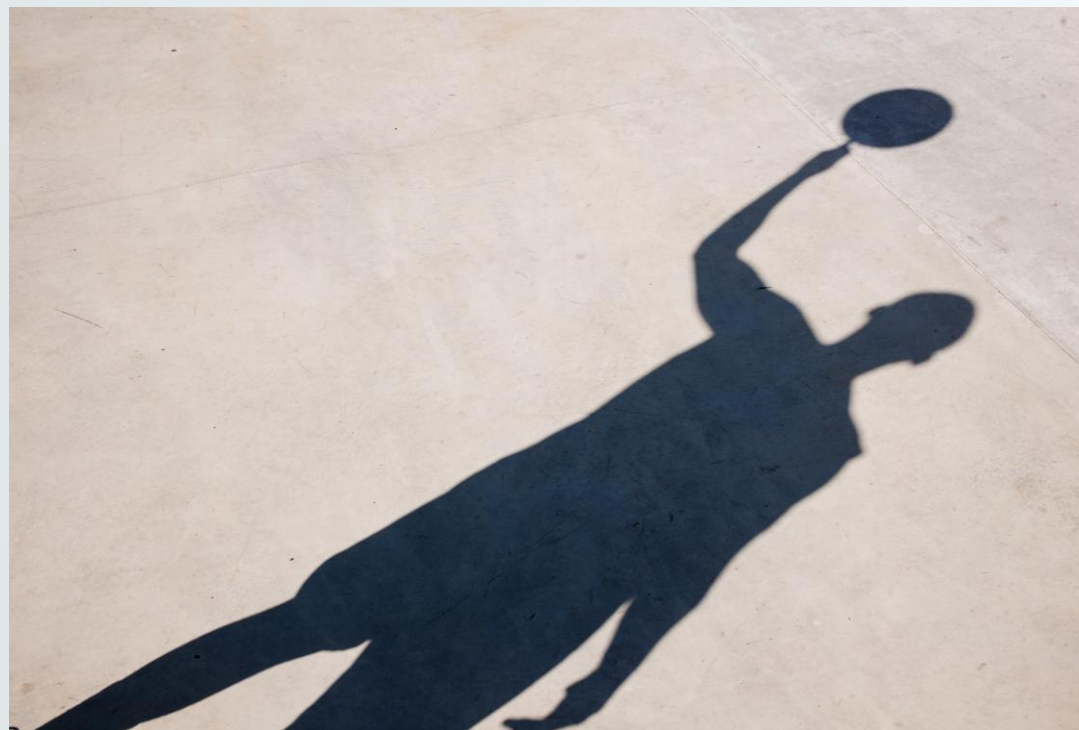
Brändääminen: yrityksen tarina

- Osa brändiä voi olla **tarina** yrityksestä: yrityksen
 - synty
 - idea
 - tärkeät ajatukset (arvot)
 - kiinnostavat asiat.



Henkilön brändääminen

- Ihminen voi olla brändi: ihminen voidaan brändätä.
- Henkilöbrändi:
 - Muut tietävät ja tuntevat henkilön.
 - Hän erottuu muista ihmisistä.
 - Hänellä on hyvä maine.
 - Ihmiset ajattelevat hänestä hyvää.
 - Hän herättää hyviä, myönteisiä mielikuvia.



Esimerkki: Millainen on joulupukin brändi?



3. Kysymyksiä: sinun yrityksesi brändi



Käytä seuraavien diojen kysymyksiä apuna brändäyksessä

- Suunnittele oma brändisi!
- **Valitse seuraavista dioista kysymykset, jotka auttavat sinua.**



Kysymykset: Sinä ja yritys

- Mikä on yrityksesi idea?
Tiivistä: kerro lyhyesti.
- Miksi perustat yrityksen?
- Miten sinun yrityksesi erottuu muista?
- Millainen on yrityksesi 2–5 vuoden kuluttua?
- Minkälaisen brändin haluat yrityksellesi?



Kysymykset: kilpailijasi

- Kilpailijat = muut yritykset
- Mitä kilpailijat tarjoavat asiakkaille?
- Mitä he eivät tarjoa asiakkaille?
 - Voisitko sinä tarjota sellaista asiakkaille?



Kysymykset: asiakkaat

- Miksi asiakas valitsee sinut ja sinun yrityksesi?
- Toiveesi: Mitä asiakkaat ajattelevat yrityksestäsi?
- Toiveesi: Mitä tunteita asiakkaallasi on sinun yrityksestäsi?
- Toiveesi: Mitä asiakkaat kertovat yrityksestäsi?
- Mitä yrityksesi lupaa asiakkaille?
 - Mitä hyötyä asiakas saa sinun yrityksestäsi?



Kysymykset: netti ja some

- Mitkä asiat ovat yrityksessäsi tärkeimpiä?
 - Miten ne näkyvät yrityksen nettisivuilla?
 - Miten ne näkyvät sosiaalisessa mediassa?
- Mitä kuvia, värejä ja muita materiaalia haluat käyttää
 - nettisivuilla
 - sosiaalisessa mediassa?



4. Lähteet



Lähteet

- Kivinen, E. & salminen, M. 2025. Yritystoiminnan suunnittelu. Opetusmateriaali. Stadin AO.
- NYT Brändiohjeisto. <https://nuortenny.fi/brandiohjeisto/>. Viitattu 3.4.2025.
- Yrittäjän brändiopas – Näin kehität brändiäsi. https://www.yrittajat.fi/app/uploads/public/2021/10/sy_brandi_opas_20191217.pdf. Viitattu 3.4.2025.
- Kuvalähteet: Microsoft. PowerPoint. Kuvapankkikuvat.



Tämä materiaali on tuotettu VIERKO 2 -hankkeessa vuosina 2025–2027.

VIERKO on toteutettu Opetus- ja kulttuuriministeriön vuonna 2024 myöntämällä ammatillisen koulutuksen strategiarahoituksella.

VIERKO on seitsemänkymmenen (71) koulutuksen järjestäjän yhteisponnistus. Osatoteuttajat on listattu tämän esityksen viimeisellä dialla.

Työtä on koordinoanut Keski-Uudenmaan koulutuskuntayhtymä Keuda.

Hankkeessa on kehitetty vieraskielisen koulutuksen laatua ja kotimaisten kielten opetuksen tarjontaa ammatillisessa koulutuksessa.

Lisätietoa:

<https://www.keuda.fi/keuda/hankkeet/vierko-2/>



<https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/>