

ФОРМУЛА ПОЗИЦИОНИРОВАНИЯ

**Укажите позиционирование одной фразой:
Для (целевая аудитория), X – это бренд в категории (конкурентный сегмент), который (точки дифференциации), потому что (основания для доверия)**

Целевая аудитория	
Конкуренты	
Точки дифференциации	
Основания для доверия	

VBVP



СТРАТЕГИЯ ПОЗИЦИОНИРОВАНИЯ

СТРАТЕГИЯ ПОЗИЦИОНИРОВАНИЯ КОНКУРЕНТОВ

DESIRABILITY / DELIVERABILITY

DESIRABILITY		DELIVERABILITY	
Релевантность		Осуществимость обещаний	
Способность выделиться среди конкурентов		Способность прокоммуницировать	
Способность вызвать доверие		Долговечность	
		Прибыльность	

СУТЬ БРЕНДА

Потребность или сегмент

Функциональное
преимущество

Стратегия
роста

Линейки

Императивы бренда
Mandatories

--	--	--	--	--