

LA SINERGIA ENTRE PRODUCTE I MARCA

PRODUCTE

Què és?

Solució tangible o funcional que satisfà una necessitat específica d'una persona usuària.

Què aporta?

- Defineix l'experiència real: utilitat, qualitat i suport.
- Impacta directament en la recompra i la fidelització de clients.
- Permet validar la direcció i proposta de valor abans d'invertir en marca.
- En B2B, sol ser el factor decisiu per a la compra.

Quan marca la diferència?

Quan compleix la promesa i aporta valor.



MARCA

Què és?

La **percepció, imatge i confiança** que es construeix al voltant del producte o empresa.

Què aporta?

- Genera preferència fins i tot enfront d'alternatives similars.
- Redueix el cost d'adquisició de clients (CAC) i facilita el creixement i l'escalabilitat.
- Reforça la confiança de l'equip fundador.
- En B2C, influeix a través d'emocions i sentiment de pertinença.

Quan marca la diferència?

Quan el producte ja és prou bo.

RELACIÓ ENTRE MARCA-PRODUCTE



El producte és la promesa, la marca és la confiança.



El producte valguda, la marca accelera.



El pes de cadascun canvia segons fase i mercat (B2B vs B2C).



VOLS ANAR MÉS ENLLÀ?

ConversaciONEs té un episodi complet sobre [Producte i Marca](#).



Registra't en one.gob.es!