**وضع العلامة التجارية**

**قائمة المهام**

* تحليل الجمهور المستهدف: إذا كانوا مستهلكين نهائيين/عملاء أفراد، فهل لدينا معلومات عن التركيبة السكانية الخاصة بهم وأسلوب حياتهم والقنوات التي يتبعونها وعاداتهم؟ و إذا كان العملاء من الشركات فماذا نعرف عن مجالات نشاطهم والموردين الذين يعملون معهم واحتياجاتهم؟
* التحليل التنافسي: هل نعرف منافسينا؟ ما هي نقاط الضعف والقوة في علامتنا التجارية مقارنة بالمنافسين؟ هل نحن على علم بالفرص والتهديدات؟ (تحليل SWOT)
* أداء علامتنا التجارية مع الجمهور المستهدف: هل لدينا نظام لمراقبة أداء العلامة التجارية؟ أين يضع جمهورنا المستهدف علامتنا التجارية بين العلامات التجارية الأخرى؟
* هل لدينا شعار قوي يسهل تذكره وفهمه؟
* هل لدينا لوغو لعلامتنا التجارية مثير للإعجاب وجذاب؟
* هل خططنا لكيفية استخدام أدوات التسويق التقليدية والرقمية في التواصل وما حجم الموارد التي يمكننا تخصيصها؟