

# Triada documentului de brand.

*Trei exerciții. Un document scris cu mâna ta.*

Aici nu citești despre documentul de brand. **Îl scrii.** Trei exerciții, fiecare cu timpul lui, care construiesc, unul pe altul, scheletul documentului tău de brand: **lista de NU**, **testul banilor** și **pactul cu tine-peste-șase-luni**. La final, ai trei foi scrise de mână pe care nu le-ai mai avut până acum.

## 01. Constrângere

ETAPA 1 · 2 ZILE

*Scrive lista ta de NU. Constrângerile pe care le accepți azi, în scris, ca să nu le mai redecizi mâine.*

### CULORI NU

*pe care nu le folosești  
niciodată în vizual*

---

---

---

---

### VOCE NU

*tonuri care nu îți aparțin,  
chiar dacă „merg”*

---

---

---

---

### SUBIECTE NU

*teme pe care nu le atingi,  
deși ar aduce audiență*

---

---

---

---

### CANALE NU

*platforme pe care nu  
deschizi cont, chiar dacă  
se poartă*

---

---

---

---

### PROMISIUNI NU

*lucruri pe care nu le  
garantezi, chiar dacă  
închid vânzarea*

---

---

---

---



## 02. Exclusiv — Testul banilor

ETAPA 2 · 2 ZILE

Ia o ofertă reală pe care ai primit-o în ultimul an. Pune-o față în față cu lista ta de NU.

Un brand nu e ce include. E ce exclude, **în scris, când i se oferă bani**. Exercițiul ăsta nu e speculativ. Alegi o ofertă reală (acceptată sau refuzată), o pui pe hârtie și verifici dacă lista ta de la Exercițiul 1 ar fi rezistat testului. Acolo unde apare diferență, ai găsit golul din document.

### A. DESCRIEREA OFERTEI

*cine, ce, cât, când*

---



---



---

### B. CE CATEGORIE DIN LISTA TA DE NU ATINGE?

*culori · voce · subiecte · canale · promisiuni*

---

### C. DECIZIA TA — ATUNCI

---



---



---



---



---

### D. DECIZIA TA — ACUM, CU LISTA

---



---



---



---



---

### E. DIFERENȚA — CE A SCHIMBAT LISTA SCRISĂ

*dacă nu e nicio diferență, lista nu e încă suficient de specifică*

---



---



---

Dacă **ATUNCI** și **ACUM** dau aceeași decizie — felicitări, documentul tău de brand exista deja, doar nescris. Dacă diferă — exact aici începe documentul.



— Lista scrisă nu negociază. Tu, da.

## 03. Pact cu sine

ETAPA 3 · 3 ZILE

Scrive un paragraf către tine-de-peste-șase-luni. Despre ce NU vei ceda când vei fi obosit.



— Tu de peste 6 luni îți va mulțumi. Sau te va urâ. Alegi acum.

Data: \_\_\_\_ / \_\_\_\_ / \_\_\_\_

Dragă mine-de-peste-șase-luni,

---



---



---



---



---



---



---



---



---



---

Semnat, \_\_\_\_\_

BRAID WEEKLY · NEWSLETTER

**Mai mult? Continuă cu BRAID Weekly.**

Un email pe săptămână. O sinteză scrisă, o fișă ca asta. **Nu marketing. Pactul tău cu versiunea ta.**

*Brandul nu se face cu mai mult. Se face cu mai puțin, dar foarte bine alcătuit.*