

## План создания личного бренда.

*Ответьте на вопросы, опишите. Это ваше домашнее задание. Ответы принимаются в личном кабинете в комментариях или в группе в комментариях под видео.*

1. Выписать 10 человек из разных сфер своего окружения и спросить, в каком качестве они могут меня рекомендовать
2. Окружение ЛБ. Как меня видит моя ЦА? Образ появляется в глазах смотрящего
3. Результат. Я про что? Что я реально делаю? В чем мое мастерство?
4. Через что я влияю на людей? Какие чувства я у них вызываю? Если начинается троллинг в мой адрес, значит, я на верном пути.
5. Охват. Те люди, которые тебя знают, в разных группах. Те, кто не знает, дать им о себе информацию.

Как развивать ЛБ через бесплатные методы.

1. Нетворкинг.
2. Создать и упаковать продукт. Прописать миссию бренда и пути развития
3. Если у вас есть экспертность, но в узких кругах, То создать логотип, визитку, и брендбук
4. Создать авторскую программу- в ФБ, ВК, на радио, на ТВ.
5. Рассказать о себе грамотно, чтобы масштабироваться.

Этапы ЛБ

1. Аудит
2. Фундамент
3. Упаковка
4. Раскрутка
5. Тыл бренда

Аудит:

1. Что у меня уже есть
2. Что у меня будет
3. План запуска проекта на месяц, год
4. Как это повлияет на доход

Фундамент

1. Выбрать узкую нишу. Чем уже ниша, тем легче стать брендом
2. компетенция. Что конкретно я делаю, что приводит людей к результату

3. Точка мастерства. Состояние мастерства, когда я достигла возможной высоты.

4. Ценности: чего в мире становится больше, когда я становлюсь брендом. Какой бы бизнес я ни открыла, я про это.

5. Качества. Как я это делаю? Какая я? Прилагательное или наречие

6. Ядро аудитории. Есть ли понимание, что я являюсь центром?

7. Ценный конечный продукт. Что люди получают на выходе.

8. Монетизация. Люди-тренды всегда зарабатывают больше.

9. Бенчмарк. Сначала строим бизнес своей мечты. ЛБ должен быть настоящим, поэтому на начальном этапе НЕ анализируем конкурентов. А вот когда ЛБ простроен, вы готовы выйти в мир, тогда надо проанализировать конкурентов, из сильные и слабые стороны, чтобы отстроиться от них.

10. Грани бренда. Найдите 3-5 граней себя. О чем я хочу о себе дополнительно добавить?

11. Отстройка. Что мне не нравится. Найдите «врага», дайте понять- «Я не про это».

Это сблизит с вами ту часть аудитории, которая ваша.

12. Легенда бренда- истории. Их надо написать 3-5, реальных историй вашей жизни, которые лягут в основу вашего бренда. Используем «Голливудский сценарий».

13. Позиционирование. Это «вкусно» рассказать о себе.

14. Ваш круг силы. Брендбук. Понять, кто на моем пути поддерживает меня, кто разделяет мои ценности?

Упаковка.

1. Контент, весь, который идет через вас в соцсетях, нетворкинг, вэб.
2. Триггеры. Для упаковки бренда мы инсталлируем их в продукт.
3. Доверительный маркетинг. Найти 9 причин, почему мне могут доверять люди. Как сделать так, чтобы было ясно, что я – профессионал?
4. Язык бренда. На каком языке мне проще общаться с моей ЦА? Видео, тексты, аудио..
5. Визуальный ряд. Создать единообразный
6. Самопрезентация на 30 секунд.
7. Персональный стиль. Что мы хотим донести через свои образы людям?
8. Упаковать Инстаграм- сторизы, эфиры.
9. Создать сайт, где есть информация о вас, вашей команде и окружении.
10. Издайте книгу.

Раскрутка.

1. Вовлеченность. Процировать людей на взаимодействие.
2. Адвокаты бренда- ваш лояльный клиент
3. Участие в реферальных программах
4. Коллоборация. Создать что-то новое вместе с кем-то.
5. Реклама у блогеров
6. Нетворкинг- лучшее!
7. Проявлять экспертность- выступления, комментарии
8. Таргетинг
9. Воронки продаж
10. Инфоповод. Закрутить вокруг себя событие.

#### Тыл бренда

1. Аудит
2. Бренд-ассистент
3. Команда
4. Подрядчики
5. Автоматизация
6. Лояльность
7. Намерение и цели