



5 Pasos Para Crear Tu Marca Personal

“La Marca Personal está compuesta de decenas de elementos que van desde el interior de la persona hasta la forma de gestionar la percepción que los demás tienen de nosotros. Esos elementos son los que van a hacer que seamos percibidos como profesionales valiosos y fiables” (Andrés Pérez Ortega. Experto en Marca Personal)

3 características para tener una verdadera buena marca personal

1. **Que esté bien definida.** Definir qué queremos transmitir, qué mensaje claro queremos dar.
2. **Que aporte.** Una marca, personal o comercial, sólo es importante si es capaz de aportar algo a los demás
3. **Que sea conocida.**

Si estás decidido a **dejar de ser uno más**, esta guía de 5 simples pasos, te ayudará a definir tu marca de forma consistente y única.
¡Adelante y diviértete mientras la sigues!



Conóctete a tí mismo

Tu marca personal eres tú, quien tú eres. ¿Cómo si no puedes montar tu marca personal, si no es conociéndote a tí misma-o?



- ✓ ¿Qué me mueve?
- ✓ ¿Qué me detiene?
- ✓ ¿En qué creo?



- ✓ ¿En qué soy buena-o?
- ✓ ¿Qué cualidades me definen
- ✓ ¿Qué puedo hacer con los conocimientos, experiencias y habilidades que poseo?



- ✓ **VISIÓN:** ¿Cuál es mi sueño?
- ✓ **MISIÓN:** ¿Cómo lo alcanzaré?
- ✓ **VALORES:** Bajo qué principios lo voy a hacer



2

Define a tu Audiencia

Define a quién te diriges, quién es tu público objetivo.

No vale eso de "cualquier que quiera mis productos o servicios" porque cuando quieres servir a todos, acabas no gustando a nadie.

Buscamos **especialistas**. ¿Acaso te irías a tu médico de medicina general si tienes una caries?

☑ ¿A quién me dirijo?

Define de la forma más específica posible que puedas quién es tu cliente objetivo: madres que trabajan y tienen poco tiempo para cuidar a sus hijos, personas a las que les gustan los viajes de aventura sin masificación y viviendo experiencias únicas, jóvenes ejecutivos desempleados desde hace más de un año, parejas que quieren una boda única, diferente, personas con alergias alimenticias raras que no pueden / quieren cocinar su propia comida...

☑ ¿Cuáles son sus desafíos?

¿Con qué problemas se encuentran? Ponte en su piel

Les falta tiempo, no encuentran trabajo, no saben cocinar, tienen miedo a perder a sus parejas...

☑ ¿Qué pueden estar buscando en mi negocio?

Servicios, testimonios, lista de precios, contactos... ayúdales y endúlzales la vida



3

¿Qué solución les aportas

Una vez que ya conoces quiénes son tus clientes, es el momento de analizar **qué** le puedo aportar **YO** para que se decidan por **MI**

¿Qué problema les estoy solucionando?

Elimino el estrés de la boda, hago comidas exquisitas sin gluten...

¿Qué ofrecerles?

Los mejores productos o servicios que satisfagan sus necesidades.

¿Qué les ofrezco yo que no le ofrece mi competencia?

Calidad, exclusividad, rapidez, garantía, innovación, buenos precios...

Dales lo que necesitan para que se enamoren y te elijan a tí.

Y... **Cumple con tus promesas**





Diseña tu estrategia

Una vez conoces tus cualidades, a tu mercado y conoces sus necesidades, es el momento de diseñar una estrategia para conseguir tus objetivos.

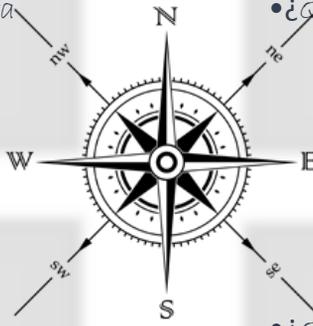
Mantente con los ojos bien atentos para diseñar el mejor **PLAN**

Marketing

- ¿Cómo te vas a dar a conocer?
- ¿Cómo te vas a promocionar?
- ¿Cuál es el mejor método para llegar a tu público objetivo?

Venta

- ¿Cómo vendes lo que haces?
- ¿Qué formatos ofreces?
- ¿Qué precio tiene?



Estructura

- ¿Qué necesito para dar este producto o servicio?. Recursos
- ¿Con qué recursos ya cuento?
- ¿Qué recursos necesito?
- ¿Cómo puedo conseguirlos?

Operaciones

- ¿Qué situaciones no deseadas puedo encontrarme?
- ¿Qué sistemas de control pondré para evitar esos imprevistos?
- ¿Qué haré para estar en continua mejora?
- ¿Cómo puedo conseguirlos?



Dalo a conocer

Hoy en día hay millones de marcas. Sin embargo tú te has definido como única, diferente, por lo que aportas, por lo que solucionas, por la forma en que lo haces o simplemente por tus cualidades personales.

Es el momento de que todo el mundo te conozca.

Si no saben siquiera que existes, ¿cuáles son tus posibilidades de triunfar?

¿Cómo lo difundo?



Si quieres que un profesional te acompañe en este proceso para hacerlo más fácil y fiable, ponte en contacto en:

evaluque@coachingindoor.com
+34 605 150 409

Define tu estética, tu marca claramente identificable

