

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!



1 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?



- ✓ ¿Cómo soy?
- ✓ ¿Cómo me ven los demás?
- ✓ ¿Qué es lo primero que alguien piensa cuando me ve?



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



- Para qué voy a hacer lo que voy a hacer
- ✓ **VISIÓN:** ¿Cuál es mi sueño?
 - ✓ **MISIÓN:** ¿Cómo lo alcanzaré?
 - ✓ **VALORES:** ¿Qué es lo realmente importante para mí?



2

Define a tu Público

Define a quién te diriges, con quién quieres trabajar.

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

☑ *¿En qué / con qué tipo de empresa me veo trabajando*

Una pyme, una multinacional, una empresa pública, una empresa familiar, mi propia empresa

☑ *¿Qué hace que me decante por este tipo de empresa? ¿Qué busco?*

Estabilidad, diversión, trabajar con personas de distintas culturas, disponer de la última tecnología, viajar, promoción, tener tiempo para mí, flexibilidad...?



☑ *¿En qué empresa en particular quiero trabajar?*

3 ó 4 máximo



3

¿Qué solución les aportas

Una vez que ya conoces quién es tu público, es el momento de analizar qué le puedo aportar YO para que se decidan por mí. ¿Qué les enamorará?

¿Qué problema tienen sin solucionar en los que yo puedo aportar?

- -
- -
- -

¿Qué les ofrezco yo que no lo hacen otros? ¿Por qué yo?

- -
- -
- -

¿Qué beneficios les produce el que me contraten a mí?

Reducción de espacios de trabajo, formación superactualizada, evitar rotación, beneficios fiscales, experiencia internacional, red de contactos...



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

Y... Cumple con tus promesas. Sé quien realmente dices ser o tu marca personal será un fraude y vendrá el divorcio.



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.

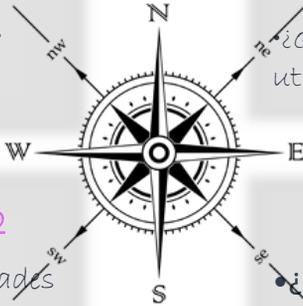
Mantente con los ojos bien atentos para diseñar el mejor **PLAN**

Red

- ¿A quién conozco relacionado con donde quiero trabajar (empresa o sector)?
- ¿A quién debería conocer?
- ¿Dónde están esas personas?
- De mi red ¿quién me puede presentar a esa persona?

Marketing

- ¿Cómo me voy a dar a conocer?
 - Estrategia 1.0. Personas
 - Estrategia 2.0 (web, blog, RRSS...)
- ¿Qué otras opciones puedo utilizar?



Atributos - Qué tengo

- ¿Qué habilidades y capacidades (personales, sociales, profesionales)
- ¿Qué conocimientos tengo?
- ¿Qué formación tengo?
- ¿Qué experiencia tengo?
- ¿Cómo puedo conseguirlos?

Qué me falta

- ¿Qué me falta aún para llegar a mi objetivo?
- ¿En qué plazo lo conseguiré?
- ¿Qué pasos voy a dar para conseguir lo que me falta?
- ¿Quién me puede ayudar?
- ¿Cuándo voy a empezar?

Elabora un listado exhaustivo para cada una de estas preguntas y cuando hayas terminado, sigue buscando más. Lo obvio lo sabemos todos. Piensa diferente.



Dalo a conocer

Hoy en día hay millones de personas que tienen los mismo títulos que tú o incluso mejores. Sin embargo **tú** tienes algo diferente, por lo que solucionas, por tu visión, por la forma en que lo haces o simplemente por tus cualidades personales. Dalo a conocer. O eres visible o no existes.

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?

Networking del bueno ferias, congresos, jornadas...

Escribir artículos o libros

Charlas y conferencias

Redes sociales

Tu blog con soluciones

Tu canal de youtube

... y ahora las tuyas

Si quieres que te ayude a generar tu marca personal aún que estás a tiempo. Ponte en contacto en:

hola@evaluque.com
+34 605 150 409

Ahora define tú, tu estrategia

