

5marketing

Nawet najlepszy produkt czy usługa potrzebuje skutecznej strategii marketingowej. Im szybciej świat usłyszy o Twoim biznesie, tym szybciej zacznie on przynosić zyski. Niektórzy wpadają w błędne koło i czekają z promocją siebie i swojego biznesu aż do momentu, gdy to przedsięwzięcie nabierze tempa. Ale jak ma nabrać tempa, skoro zbyt mało osób o nim wie?

Jeszcze przed formalnym założeniem firmy możesz wprowadzić szereg działań, które już będą pracowały na Twoją korzyść. Jest to szczególnie istotne w biznesach opartych na marce osobistej – czyli na Tobie.



Stwórz przynajmniej prostą stronę internetową, która będzie wizytówką Twojej firmy. Umieść na niej informacje o oferowanych produktach i usługach, oraz dane kontaktowe, tak, aby każdy mógł odnaleźć Cię w sieci i poza nią.

Wybierz kanały, poprzez które możesz dotrzeć do klientów. Zweryfikuj, na jakich platformach społecznościowych znajdują się Twoi potencjalni klienci i dołącz do nich. Twórz treści, które zainteresują Twoich odbiorców, inwestuj w reklamę i współpracę z innymi (niekonkurencyjnymi) markami, które mogą zwiększyć Twoje zasięgi i rozpoznawalność.

Zbieraj rekomendacje. Jeśli nie masz jeszcze swoich klientów, możesz poprosić o opinię na temat współpracy te osoby, z którymi kiedyś pracowałaś lub pracujesz na etacie: przełożonego, zespół czy klientów. Możesz także wykonać usługę lub podarować produkt w zamian za podzielenie się opinią na jego temat. Zamieść je na swojej stronie www lub skorzystaj z ogólnodostępnych miejsc, np. z wizytówki Google. Zadowoleni klienci pomogą Ci przyciągać nowych klientów oraz budować pozytywny wizerunek Twojej firmy.

Jeśli chcesz zbudować biznes oparty na marce osobistej – zacznij już dziś. A tak naprawdę, to już dawno zaczęłaś! Każdy z nas jest marką osobistą i Twoje nazwisko już niesie za sobą pewne informacje. Już dziś zadbaj o to jak chcesz być postrzegana i jaką obietnicę ma nieść za sobą Twoja marka osobista.



Twoja osobista marka to obietnica dla Twoich klientów...
obietnica jakości, spójności,
kompetencji i niezawodności.

Jason Hartman

Zadanie dla odważnych:

poproś 5 osób z Twojego otoczenia o szczerą opinię na Twój temat – ale tylko tych, od których naprawdę chcesz ją usłyszeć i przyjąć. Zapytaj jak Cię postrzegają, co uważają za Twoje mocne strony, a nad czym warto by było jeszcze popracować.

Odwaga nie oznacza, że nie możesz się bać. To znaczy, że idziesz do przodu mimo strachu. Wiesz, że prowadzenie własnego biznesu wymaga odwagi? Więc do dzieła!