



ШАБЛОН

---

# Эффективная распаковка личного бренда

## Личный бренд

Это образ и репутация, четкая связь между именем человека и его деятельностью. Это мощное преимущество среди конкурентов — бренд повышает лояльность целевой аудитории и помогает продавать.

### Ошибки

#### в построении личного бренда

- Только через быт  
(я поссорилась с мужем, я поела, я проснулась)
- Только через экспертность  
(копировать/вставить текст из Википедии)

Эффективно построить личный бренд можно только если совместить личность с экспертностью!




- Ваше отношение к теме;
- Мнение;
- Эмоции;
- Ценности;
- Результаты/достижения;
- Работа в команде.

На следующих слайдах вам будет предложен ряд вопросов, отвечая на которые вы распакуете личный бренд, поймете КТО ВЫ и как себя позиционировать на просторах интернета. Отвечайте максимально детально и честно. Ведь это увидите только ВЫ.



Ответы на эти вопросы — основа ВАШЕГО позиционирования.



## Определите границы

-  Красная зона: что для вас категорически недопустимо рассказывать/показывать на странице?
-  Оранжевая: щекотливая тема, обратная связь может быть неудобной либо даже болезненной.
-  Зеленая: что вам интересно рассказывать, чем с удовольствием делились бы?

## Вопросы

Как вы хотите ассоциироваться у аудитории? Какие эмоции вызывать?		
Блог с юмором		
Дружеская атмосфера		
«Уютно»		
Приятная личность		
Мотивация		
Там дают полезный контент		
Качественный товар		
Высокое качество услуг		
Серьезное отношение к делу		

Раскройте свою личность, и подумайте, какая из сфер жизни усилит Ваш образ в соцсетях?	✗	✓
Здоровье и спорт		
Деньги		
Самореализация		
Семья. Дети		
Любовь. Отношения		
Окружение и друзья. Социальные круги		
Саморазвитие		
Хобби. Развлечения		
Духовность		

### Как вы хотите, чтобы вас воспринимала аудитория?

Например, активный жизнерадостный спортсмен, который продает спортивное питание, дает много полезного контента;

Безликий онлайн магазин женской одежды с однотипными фото, ничем не выделяющийся из миллиона конкурентов.

### Какие ценности хотите транслировать?

- **Продумайте ценности бизнеса**  
(например, доступность, высокое качество, гарантии, экологичные материалы, скорость и т.д.)
- **Личные**  
(преданность делу, желание совершенствоваться, крепкая семья и т.д.)

### Чем вы полезны? Какие проблемы клиента решаете ПРОДУКТОМ?

Тут важно описать преимущества вашей продуктовой линейки.

Например, вы косметолог, опишите весь перечень ваших услуг, и опишите какие проблемы решает каждая услуга, какие результаты получит клиент.



## В чем вы разбираетесь/экспертны, можете помочь или дать пользу через КОНТЕНТ?

- Продумайте вопросы, которые тревожат вашу ЦА?
- Ответов на какие вопросы им не хватает, чтобы принять решение в пользу покупки?

Например, у вас магазин обуви. Значит вы эксперт в обуви! Рассказывайте как выбирать, как ухаживать, как подбирать под одежду, как собирать образы, как выбрать размер, модные тенденции, сравнение с дорогими брендами

## Какие сопутствующие темы могут волновать ваших подписчиков?

Например, вы нумеролог и мама 3 детей, кроме экспертного контента по нумерологии вы можете делиться секретами жизни многодетной семьи.

Вы фитнес-тренер, продаете марафоны тренировок на дому, но также вы знаете всё про самомассаж, который поможет подтянуть фигуру.

**Ответы на эти вопросы — основа вашего образа в соцсетях. Подумайте, какие рубрики контента будут способствовать его формированию.**

Глупо надеяться, что меня будут воспринимать как супер специалиста, при этом опубликовать 2 поста с картинками из интернета.

## Успехов!

