

Тренды личного бренда 2023 года



Бизнес-тренер, ментор по
личному бренду и
профориентолог для
взрослых



Профессиональные компетенции и
экспертиза

- Продюсер онлайн - образования
- Основатель и руководитель онлайн- школы по личному бренду «Личный бренд от А до Я» naramiansaryan.ru/school
- В течение 5-ти лет являюсь спикером mbm.mos.ru
- Многолетний опыт работы в области HR и обучения персонала.
- Профессионально занимаюсь обучением с 2007 года
- Практикующий дипломированный профориентолог и тренер по осознанному выбору профессии для взрослых
- 30+ экспертов в наставничестве
- Лично провела + 1000 часов консультаций
- Организатор совместно с Малым бизнесом Москвы конференций по личному бренду «Личный бренд – один шаг к успеху»

Когда у эксперта возникает необходимость заняться личным брендом

- Много работы
- Опыт
- Знания
- Наблюдение за коллегами и конкурентами



Неудовлетворенность тем, что имею

Желание зарабатывать те деньги, которых вы реально заслуживаете

Я не идеальная и это
прекрасно!





Вести блог – это тяжелая работа.
За месяц ждать результата не стоит.

1

Цель активации
личного бренда и
продвижения в
социальных сетях

Лояльность целевой
аудитории



Доверие



Постоянный поток
теплых клиентов

Монетизация



Как подготовиться к тому, что личный бренд войдет в вашу жизнь

Съешьте с утра самую гадкую лягушку

Необходимо вести блог каждый день и это тяжелая ежедневная работа, которую нельзя пропустить

Выделить в день 3 часа на ведение блога

Ответственное отношение к блогу

Обязательно выполните план, который наметили

Будьте адекватны в оценке самого себя

2

Как попасть в Карнеги – холл?
Репетировать, друг мой, репетировать



У личного бренда есть 3 составляющих фактора.

- Он помогает отличить вас от других.
- Подчеркивает вашу уникальность и ценность.
- Подчеркивает устойчивую ассоциацию у потребителя.

Цель



Кто Я?



Распаковка

ЦА

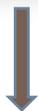
Что такое мой
продукт

Какую тему я буду
продвигать

Какую пользу
принесет мой
продукт/услуга/товар

3

В чем твой
персональный
бренд
заключается?



Что ты
можешь
сделать
хорошо?

Определить сферу деятельности

определите сферу
деятельности, где
интересно себя
проявить

В чем ваша энергия

определите, в чем
заключается ваша
вовлеченность и энергия,
которую вы готовы
извлечь из себя и
задействовать

Выбрать нишу

Как можно уже сузить
нишу

**Ответьте на вопрос:
зачем вы нужны
клиенту:**

О чем мой блог?

**Чем вы можете быть
полезны своей
аудитории?**

**Что мотивирует
подписаться на вас?**

**О чем вам
комфортно
разговаривать с
вашей аудиторией?**

**Вы должны быть
понятным и
известным**

**Подписчики должны
понимать: «Про что
Вы»**

**Необходимо найти золотую
середину между тем, в чем вы
являетесь экспертом и тем, о
чем вам комфортно говорить**

Аккаунт в соцсети

В чем вы - эксперт

В чем вы - хороши

**В чем вы - лучше
других**

**Общие интересы и
ценности**

**Подтверждение
успеха и
востребованности**



**С каким продуктом
вас должны
ассоциировать**

Определить тему
экспертности, которую будете
продвигать

Чего сегодня не хватает в этой
нише

Какое место вы там хотите
занять

Какое место вам позволят
занять

Выбрать нишу

Какой профит вы получите, сузив нишу



- Четкую позицию
- Конкретизацию в экспертизе
- Платежеспособную аудиторию
- Отстройку от конкурентов
- Достаточное количество клиентов

Ирина Хакамада - саморазвитие

Радислав Гандапас – публичные выступления

Игорь Манн – маркетинг и продажи

Павел Дуров – VK и Телеграм

Федор Овчинников – Dodo Brands

Артемий Лебедев – студия Артема Лебедева

Клинический психолог

Подростковый
психолог

Психолог по семейным
отношениям

Психолог - педагог

Социальный психолог

Юрист по
корпоративному праву

Я – личность (распаковка личности)

- Посты о себе, как личности
- Что для меня важно
- Чем я интересуюсь
- Что я готов рассказать и показать своей ЦА
- Границы дозволенного

Из чего состоит ваша экспертность

Моя экспертность

Опыт

Кейсы

Знания

**Клиент должен
сформировать
отношение к
продукту**

Навыки

Ответьте на вопросы:

- В чем заключается ваша экспертность
- Есть ли у вас полное понимание бизнес процессов производства вашего продукта/услуги
- В чем заключается ваше преимущество
- Почему клиенты выбирают вас
- Что приносит вам самый большой доход
- Кто они – ваши лучшие клиенты
- Почему они уходят от вас
- Почему клиенты покупают не у вас, а у конкурентов

Свою экспертность и профессионализм
подтверждаем следующим образом:

Вы совершаете действия, которые вызывают конкретные ассоциации:

Экспертные посты

Участие в марафонах

Публичные выступления

Сторис

Совместные прямые эфиры с экспертами

Авторские подкасты, колонка в издании или в электронном СМИ

Прямые эфиры

Статьи

Контент

Вы не просто ведете блог, вы оказываете влияние на людей, вы их меняете, делаете то, что позволяет им стать лучше

Разговаривать с аудиторией на том языке, который им понятен

Сочетайте личное и экспертное

У меня обязательно получится

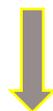
Инструмент, который вам поможет понять, кто вы такой

**В чем
закljučается моя
экспертность**



О чем могу писать

**На какие темы
мне интересно
писать**



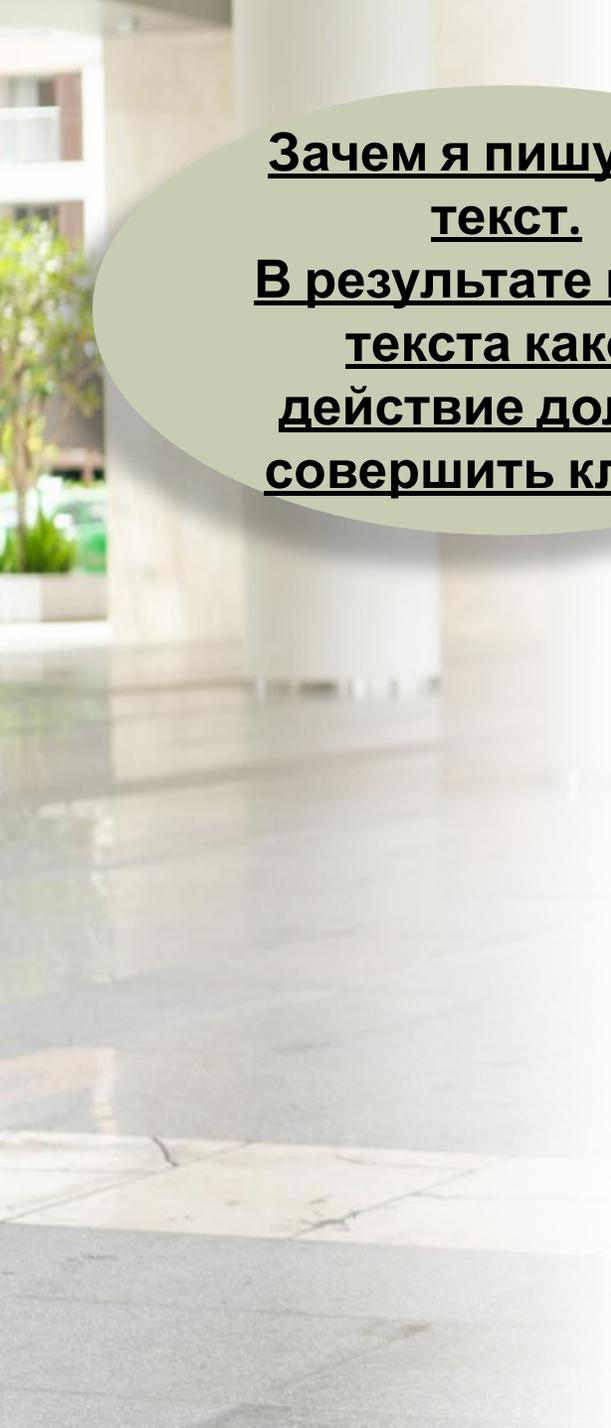
О чем хочу

**Отвечаем на
следующие вопросы:**

**Монетизация и
востребованнос
ть**



Что нужно моей
аудитории



**Зачем я пишу этот
текст.**

**В результате моего
текста какое
действие должен
совершить клиент**

**Какую пользу
получить клиент,
прочитав мой
текст**

**Какую эмоцию
клиент испытает**

Не надо в соцсети продавать в лоб!
Мы не продаем кастрюлю, мы продаем эмоцию!
Подписчики должны ощущать, читая ваш пост, как мясо жарится в масле, какой аромат, какой запах распространяется по кухне!

Люди покупают у людей.

Твои подписчики в Instagram должны тебя увидеть, узнать, пристально взглянуть, ты им должен понравиться, они должны тебя полюбить.





Темы постов

Давайте познакомимся

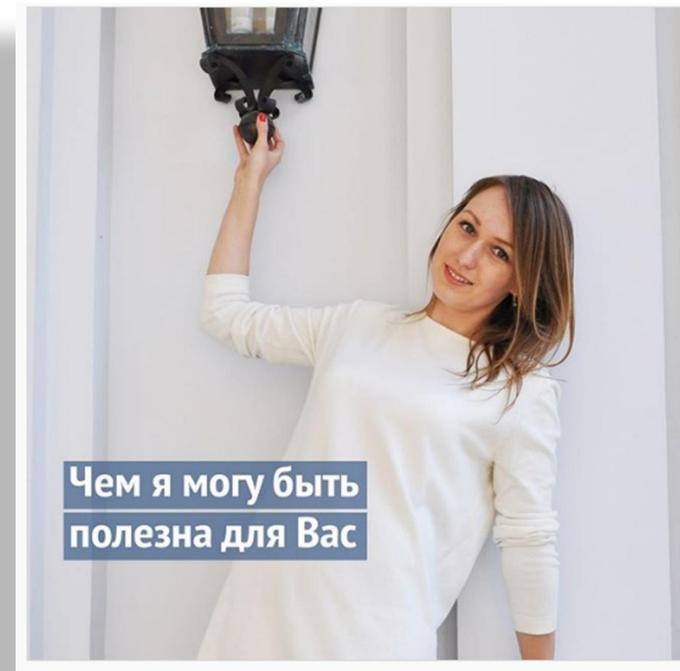


@naramiansar

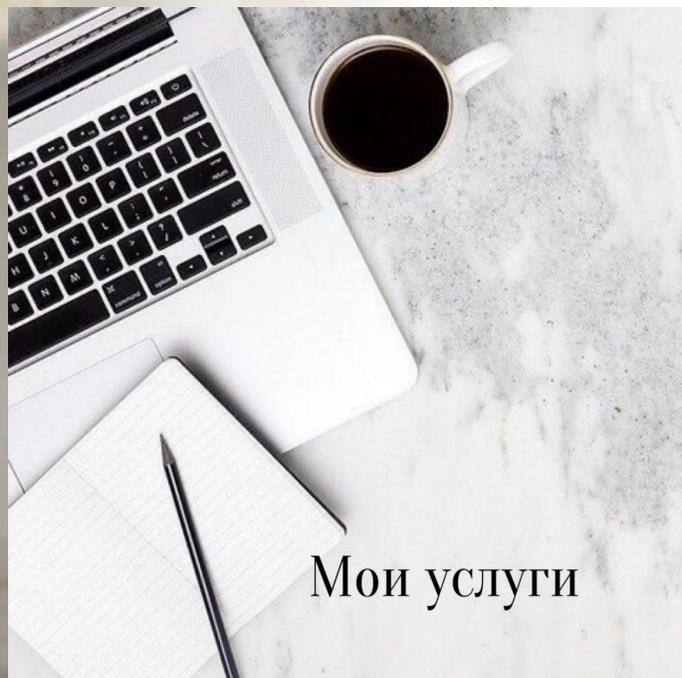
@naramiansar



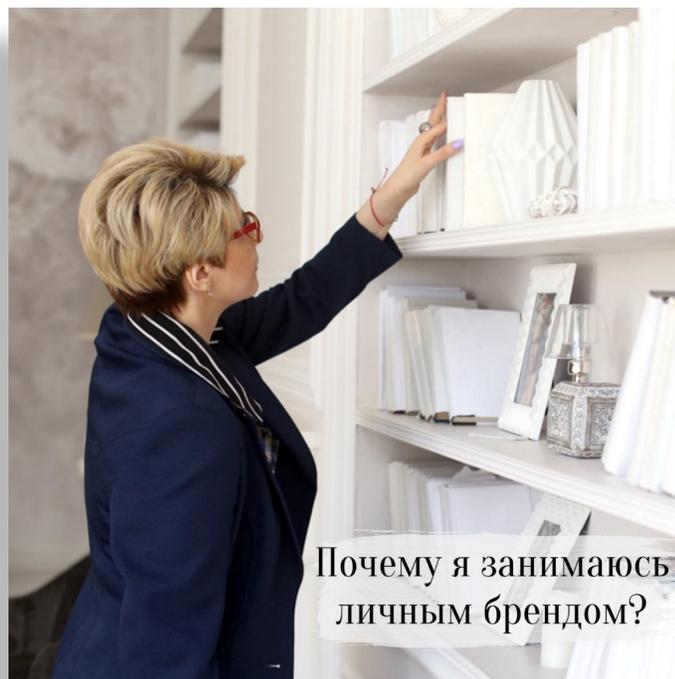
Кто я?



Чем я могу быть
полезна для Вас



Мои услуги



Почему я занимаюсь личным брендом?

1. Давайте познакомимся
2. Прайс лист услуг мастера маникюра. Пост с отстройкой и разъяснениями (почему дороже – дешевле)
3. Как оборудовано мое рабочее место
4. Сколько времени занимает сеанс маникюра
5. Как я обрабатываю инструменты
6. Не делай этого перед походом на маникюр!
7. Часто задаваемые вопросы о наращивании ногтей
8. Как часто нужно проводить коррекцию
9. Топ советов по уходу за сухой кожей рук
10. Почему всегда следует использовать базовое покрытие

**Мастер
маникюр
а**

Продвижение продукта

Контент

Публичные выступления

Чат - боты

Рассылка в whatsapp

Таргет

Яндекс Дзен

Реклама у блогеров

Индивидуальные консультации

Какие точки контакта использовать сегодня?

Яндекс Дзен

Telegram канал

В Контакте

Одноклассники

Tenchat

Личный сайт

Личный блог

6 месяцев

К какому количеству подписчиков я стремлюсь

Сколько лайков, сохранений и комментариев хочу видеть у себя под постами

С кем из известных спикеров хочу провести совместный эфир

На какие мероприятия хотел бы попасть в качестве спикера

В каких изданиях хочу публиковаться

Количество продаж через соцсеть



Умения, навыки,
которыми надо обладать

Умение создавать
контент

Знания в SMM

Навык публичных
выступлений

Умение создавать
видеоряд, визуал
аккаунта

Постоянное
саморазвитие

**Ответьте на вопрос:
зачем вы нужны
клиенту:**

О чем мой блог?

**Чем вы можете быть
полезны своей
аудитории?**

**Что мотивирует
подписаться на вас?**

**О чем вам
комфортно
разговаривать с
вашей аудиторией?**

**Вы должны быть
понятым и
известным**

**Подписчики должны
понимать: «Про что
Вы»**

**Необходимо найти золотую
середину между тем, в чем вы
являетесь экспертом и тем, о
чем вам комфортно говорить**

Аккаунт в соцсети

В чем вы - эксперт

В чем вы хороши

**В чем вы лучше
других**

**Общие интересы и
ценности**

**Подтверждение
успеха и
востребованности**

Продажа в соцсети — это максимально корректное, точное описание ваших идей, продуктов, услуг или даже вашего образа жизни. По сути это конкретное, адресное предложение вашему целевому подписчику.

Польза



Продавать себя в социальной сети очень просто. При условии, что вы попали в потребность, убедили читателя в том, что ему нужны именно **Вы.**

Вы вызвали доверие и симпатию.

Соцсеть дает каждому то, что он хочет и надеется получить от этой социальной сети.

Продажи через управление эмоций.

Эра эмоций и маркетинг впечатлений.

Доверие

Личный блог в соцсети – большие возможности и конкретные вполне себе измеримые результаты.

Вам нужно определить действия, которые принесут вам продажи.

Выбираем точки
контакта



VK.COM

Telegram канал

Яндекс Дзен

Как в личном
бренде работает
механизм доверия

Увидел статью,
ссылку, сайт

Стал наблюдать

Получил общее
представление

Подписался

Отсмотрел:

Шапку профиля

Обучающие
видеоролики

Авторские
подкасты,
колонка в
издании или в
электронном
СМИ

Общую инфу

Прямые эфиры

Экспертные посты

Публичные
выступления



Это мой эксперт

Доверяю ему!

Он мне полезен!

Куплю у него!



Нара Миансарян
Бизнес – тренер
Ментор по личному бренду

Клиенты, с которыми я имела счастливую возможность сотрудничать, признаются, что изменили свою жизнь к лучшему. Я скажу вам больше: они сделали лучше и меня.



nconsstudio@mail.ru



https://t.me/lbnm_naramiansar



<https://www.naramianaryan.ru>



7 (925) 285 – 96 - 45