

Немного о себе



- Бизнес-вумен
- Тренер, наставник
- Бизнес-Консультант
- Продажник
- Конструктор прибыльных систем продаж
- Путешественник
- Врач
- Писатель (Автор постов и публикаций в социальных сетях и деловой прессе)
- Профессиональный горнолыжник
- Стрелок

Что у нас сегодня?

- Что такое персональный бренд-Основные составляющие бренда. Атрибуты.
- Инструменты для продвижения персонального бренда.
- Инструменты усиления персонального бренда.
- Образ бренда в социальных сетях. Кейсы. Примеры.
- Основные шаги для развития персонального бренда.
- И немного про уникальность

Персональный бренд. Что это?

-ЭТО ВСЕГДА **ЛИЧНОСТЬ** с персональным набором характеристик, знаний, навыков, умений



Атрибуты персонального бренда

Атрибуты персонального бренда

- Пол
- Возраст
- Внешность, рост, вес
- Имя
- Происхождение
- Воспитание
- Семья
- Характер
- Личные убеждения, принципы
- Хобби
- Чувство вкуса
- Профессия
- Компания
- Идеи и методики
- Опыт работы
- Компетенции
- Образование
- Достижения

Основные составляющие

персонального бренда

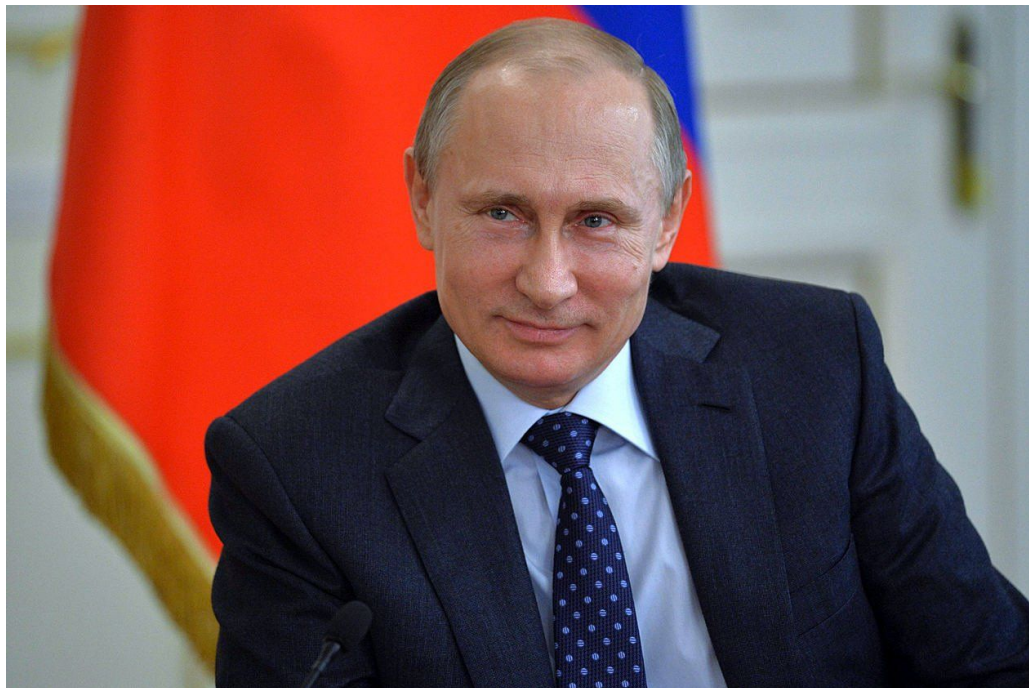
- Цельный образ
- Внешний вид
- Экспертность
- Фирменный стиль
- Уникальность
- Идентичность бренда
- Способы продвижения бренда
- Поддержание репутации в сети



Образ



Опишите этот образ



Внешний вид-начало успеха бренда

Более 60% успеха зависит от того, как вы выглядите.

Первое впечатление-

55% внешний вид

38%-язык жестов и тела

7%-то, что вы говорите



У вас не будет второго шанса произвести первое впечатление!



Экспертность

-Экспертность –это
количество
времени,
которое вы
посвятили
профессии
Существует
правило
«10 000 полетных
часов»



Навыки для экспертности

- Коммуникатор
- Продавец идеи
- Эксперт
- Шоумэн(вумэн)
- Путешественник
- Интернет
маркетолог



Фирменный стиль

Атрибуты
фирменного стиля:

- Логотип
- Цвета и шрифты
- Визитка
- Фирменный бланк
- Рекламный слоган
- Буклет
- Маркетинг-Кит
- Сайт



Пример Фирменного

СТИПЯ

ВИЗИТКИ

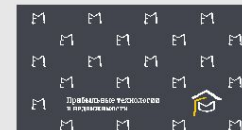
строгая визитка



строгая визитка



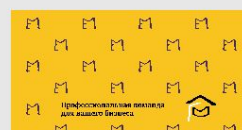
промо-визитки продаж



Недлника



Визитины



бизнес-консультант

Елена Мельниченко

Система продаж в недвижимости за 6 шагов

онлайн-курс

- уникальная система комплексной подготовки АЗС менеджера
- расширенный пакет: 55 документов и 100 часов видеоуроков
- 3 уровня: Адаптация для бизнеса
- разработка индивидуальной стратегии продаж
- работа с клиентом: Система продаж за 6 шагов
- 40 часов видеоконтента, 100 часов видеоуроков
- авторская программа: Система продаж за 6 шагов
- авторская программа: Система продаж за 6 шагов
- авторская программа: Система продаж за 6 шагов

БКСР бизнес-консультанты

+7 919 660-06-79
www.pocketool.ru/melnichenko/sistema/

Система продаж в недвижимости за 6 шагов

Программа тренинга

- 1** Организационная структура отдела продаж. Анализ рынка недвижимости. Разработка стратегии продаж. Технологии массового найма в отделе продаж.
- 2** Бизнес-процессы отдела продаж. Система продаж. Поиск продаж. Привлечение бизнес-партнеров. Система мотивации менеджеров. Работа с клиентом и подготовка сделки. Работа с клиентом и подготовка сделки.
- 3** Документооборот отдела продаж. Разработка системы мотивации сотрудников. Разработка системы мотивации сотрудников.
- 4** Наставничество и отчетность в отделе продаж. Работа с клиентом и подготовка сделки. Работа с клиентом и подготовка сделки.
- 5** Маркетинг в отделе продаж. Как и через что привлекать клиентов, которые будут покупать снова и снова? Разработка системы мотивации менеджеров. Работа с клиентом и подготовка сделки.
- 6** Интернет-маркетинг в отделе продаж. Как привлечь клиентов из интернета и конвертировать заявки в заказы? Разработка системы мотивации менеджеров. Работа с клиентом и подготовка сделки.

+7 919 660-06-79
www.pocketool.ru/melnichenko/sistema/

бизнес-консультант

Елена Мельниченко

Система продаж в недвижимости за 6 шагов

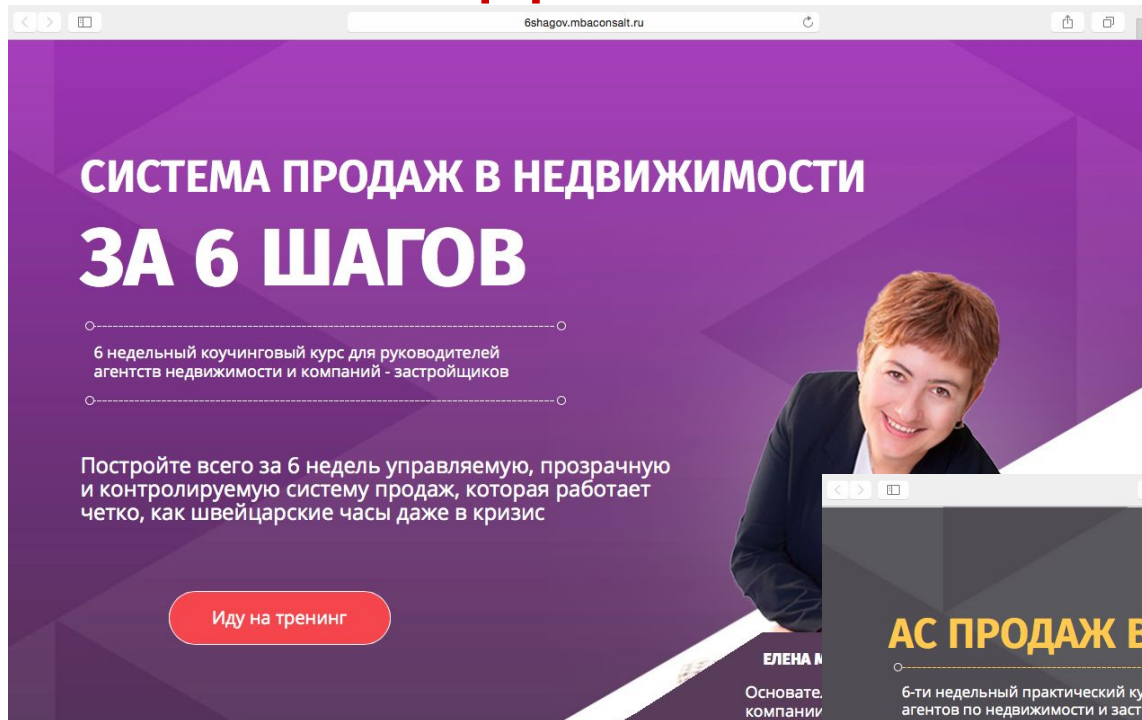
онлайн-курс

- уникальная система комплексной подготовки АЗС менеджера
- расширенный пакет: 55 документов и 100 часов видеоуроков
- 3 уровня: Адаптация для бизнеса
- разработка индивидуальной стратегии продаж
- работа с клиентом: Система продаж за 6 шагов
- 40 часов видеоконтента, 100 часов видеоуроков
- авторская программа: Система продаж за 6 шагов
- авторская программа: Система продаж за 6 шагов
- авторская программа: Система продаж за 6 шагов

БКСР бизнес-консультанты

+7 919 660-06-79
www.pocketool.ru/melnichenko/sistema/

Фирменный стиль- идентичность бренда



6shagov.mbaconsalt.ru

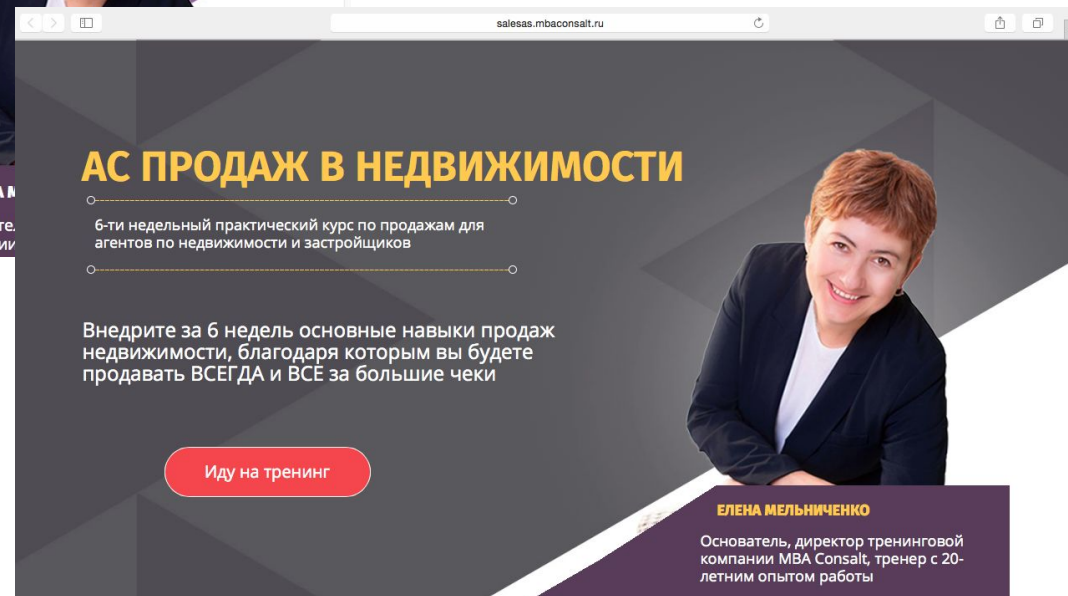
СИСТЕМА ПРОДАЖ В НЕДВИЖИМОСТИ ЗА 6 ШАГОВ

6 недельный коучинговый курс для руководителей агентств недвижимости и компаний - застройщиков

Постройте всего за 6 недель управляемую, прозрачную и контролируруемую систему продаж, которая работает четко, как швейцарские часы даже в кризис

[Иду на тренинг](#)

ЕЛЕНА М
Основате.
компани



salesas.mbaconsalt.ru

АС ПРОДАЖ В НЕДВИЖИМОСТИ

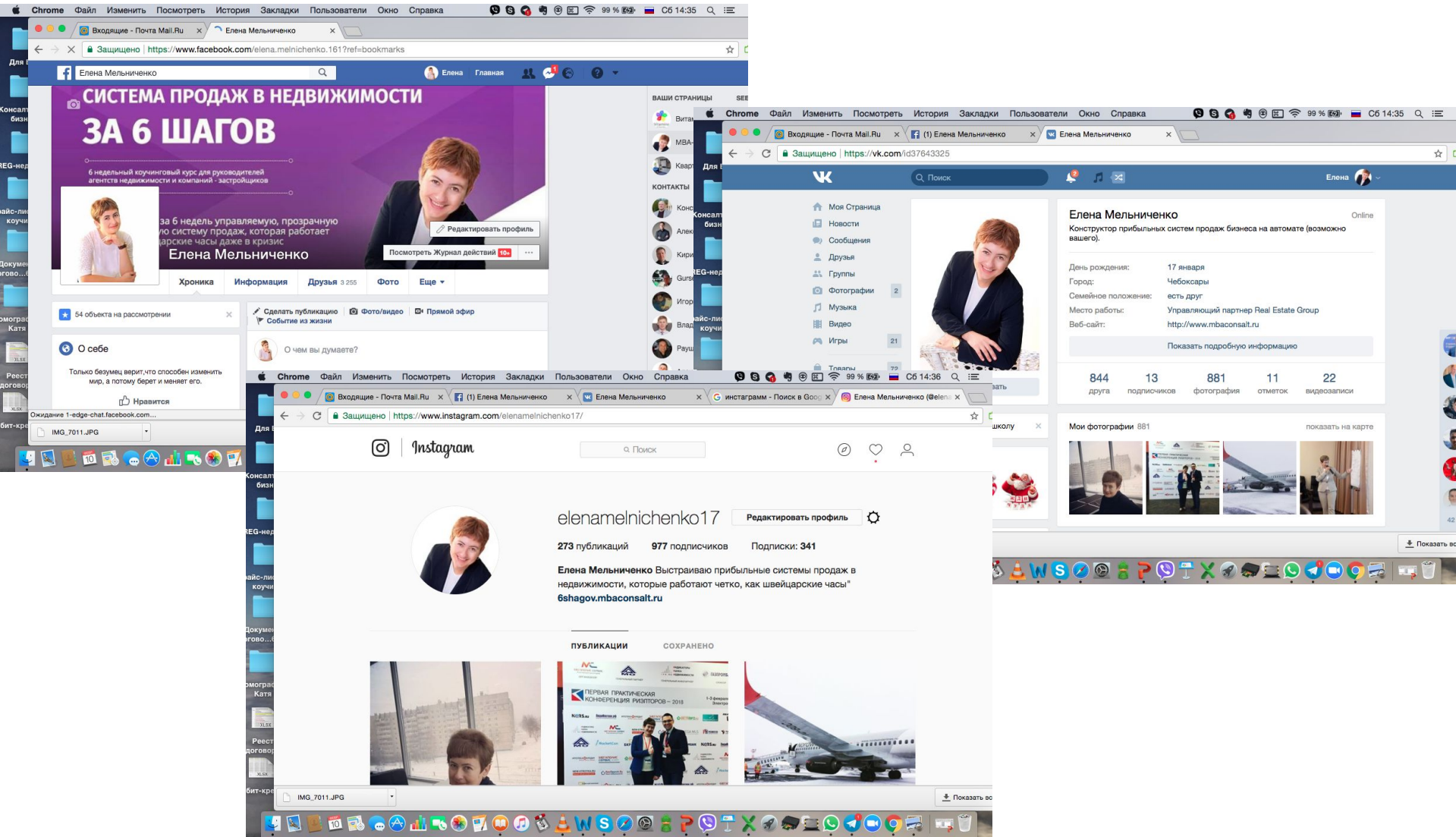
6-ти недельный практический курс по продажам для агентов по недвижимости и застройщиков

Внедрите за 6 недель основные навыки продаж недвижимости, благодаря которым вы будете продавать ВСЕГДА и ВСЕ за большие чеки

[Иду на тренинг](#)

ЕЛЕНА МЕЛЬНИЧЕНКО
Основатель, директор тренинговой компании MBA Consalt, тренер с 20-летним опытом работы

Фирменный стиль-идентичность образа



Визитка - главный элемент фирменного

стиля

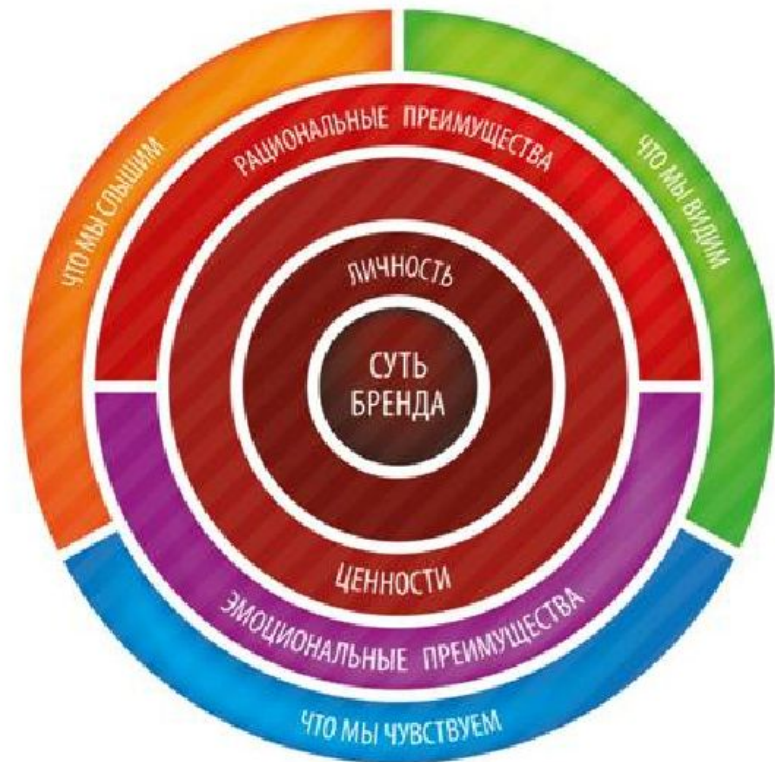
Визитка должна
быть :

- 1) С лицом
- 2) Двусторонняя
- 3) Отражать ваш
персональный
фирменный
стиль
- 4) Показывать
уникальность



инструменты усиления персонального бренда

- Профессиональное фото
- Заполняемость профиля
- Логотип имени
- Слова маркеры в речи
- Тональность речи
- Манеры поведения
- Портфолио
- Презентации
- Визитки
- Стиль



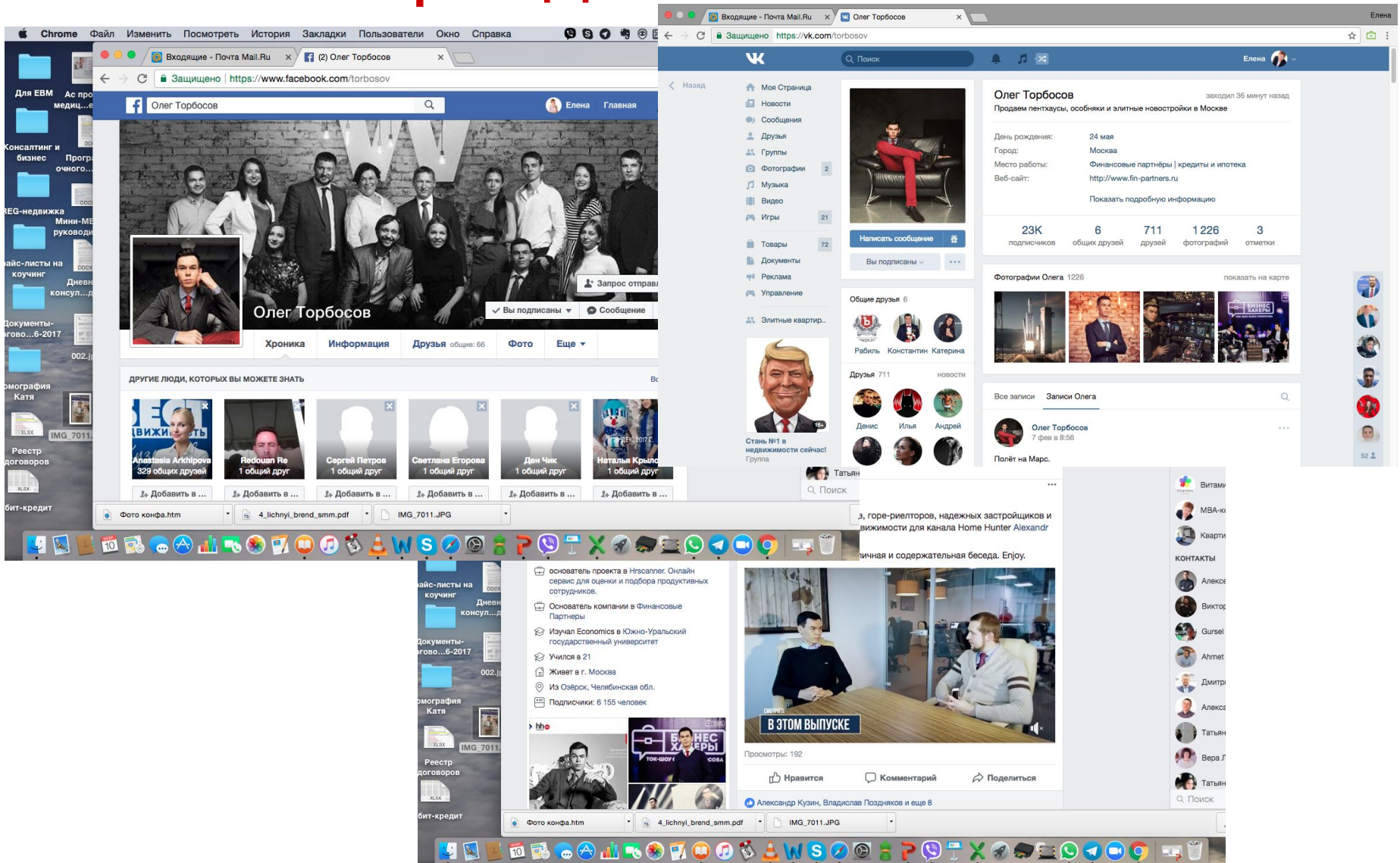
Каналы развития персонального бренда

- Социальные сети
- Мероприятия
- Деловые встречи
- СМИ (отраслевые, статусные)
- Экспертная e-майл рассылка
- Блог, видеоблог, подкаст
- Книги, аудиокниги



Премии, ассоциации

Профиль «здорового» бренда в сети. Кейс.



The image shows a computer desktop with two browser windows open. The left window displays a Facebook profile for Oleg Torbosov, and the right window displays a VKontakte profile for the same person. The desktop background shows various folders and icons.

Facebook Profile (Left Window):

- Profile Name: Олег Торбосов
- Profile Picture: A group photo of several people.
- Profile Cover: A group photo of several people.
- Profile Bio: Олег Торбосов
- Profile Stats: 23K подписчиков, 6 общих друзей, 711 друзей, 1226 фотографий, 3 отметки.
- Profile Description: Продаем пентхаусы, особняки и элитные новостройки в Москве.
- Profile Location: Москва.
- Profile Website: http://www.fin-partners.ru.

VKontakte Profile (Right Window):

- Profile Name: Олег Торбосов
- Profile Picture: A man sitting on a black leather chair.
- Profile Bio: Продаем пентхаусы, особняки и элитные новостройки в Москве.
- Profile Location: Москва.
- Profile Website: http://www.fin-partners.ru.
- Profile Stats: 23K подписчиков, 6 общих друзей, 711 друзей, 1226 фотографий, 3 отметки.

Desktop Background:

- Desktop Name: Елена
- Taskbar: Chrome, Mail.Ru, Oleg Torbosov, VKontakte.
- Taskbar Address: Защищено https://vk.com/torbosov
- Taskbar Address: Защищено https://www.facebook.com/torbosov
- Taskbar Address: Фото конфа.htm, 4_lichny_brend_smm.pdf, IMG_7011.JPG
- Taskbar Address: Фото конфа.htm, 4_lichny_brend_smm.pdf, IMG_7011.JPG

Профиль «здорового» бренда в сети. Кейс.

The image displays three overlapping screenshots of social media profiles for Elena Melnikchenko:

- Facebook (top left):** Profile page for 'Елена Мельниченко' (Elena Melnikchenko). The cover photo features a purple banner with the text 'СИСТЕМА ПРОДАЖ В НЕДВИЖИМОСТИ ЗА 6 ШАГОВ' (Real Estate Sales System in 6 Steps). The profile bio describes a 6-week coaching course for real estate agents. The page shows 3,255 friends and various posts.
- VK (top right):** Profile page for 'Елена Мельниченко' (Elena Melnikchenko). The bio identifies her as a 'Конструктор прибыльных систем продаж бизнеса на автомате' (Builder of profitable business sales systems on autopilot). It lists her birth date as January 17, her city as Cheboksary, and her role as a partner at Real Estate Group. The page shows 844 friends, 13 subscribers, and 881 photos.
- Instagram (bottom):** Profile page for 'elenamelnikchenko17'. The bio states: 'Елена Мельниченко Выстраиваю прибыльные системы продаж в недвижимости, которые работают четко, как швейцарские часы! bshagov.mbaconsalt.ru'. The page shows 273 publications, 977 followers, and 341 subscriptions. The post grid includes photos of her, a conference, and an airplane.

Профиль «здорового» бренда в сети. Кейс.

Входные - Почта Mail.Ru x Ксения Собчак x Елена

Защищено <https://www.facebook.com/profile.php?id=100022895254063>

Ксения Собчак

Елена Главная

Ксения Собчак

Запрос отправлен Сообщения

Хроника Информация Друзья общие: 1 Фото Еще

ДРУГИЕ ЛЮДИ, КОТОРЫХ ВЫ МОЖЕТЕ ЗНАТЬ

- Тренер Алтай 3 общих друга
- Мария Волкова 1 общий друг
- Рамазан Магомедов 1 общий друг
- Елена Логинова 2 общих друга
- Накар Дилр 1 общий друг
- Валентина Скорцова 3 общих друга

О себе Работает в Facebook

Товары
Документы
Реклама
Управление
Элитные квартир...

Ксения Собчак заходила сегодня в 11:18

День рождения: 5 ноября 1981 г.
Город: Москва
Семейное положение: замужем
Образование: МГИМО МИД России '04
Веб-сайт: <https://sobchakprotivvseh.ru/register>

Показать подробную информацию

30K подписчиков 238 друзей 314 фотографий 1 отметка 75 видеозаписей

Стать №1 в недвижимости сейчас! Группа

Друзья 238

Настя Наталья Альберт
Александр... Илья Антон

Подарки 132

Записи Ксении

Ксения Собчак сегодня в 11:18

#MorningJoe - одно из главных утренних шоу Америки. Ну что же, завтра -

Профиль «курильщика» Отличия

The screenshot displays a web browser window with a social media comparison tool. The browser's address bar shows the URL: `rewrite.up-iv.ru/sites/default/files/lessons/presentation/matrice-personalnogo-brenda.pdf`. The page title is "Матрица персонального бренда" (19 / 26). The tool compares two profiles:

- Top Profile (Healthy):** Dmitry Gololobov. The profile picture shows a man in a suit. The bio includes: "Вы знаете выиграть? Чтобы посмотреть, чем он делится с друзьями, отправьте ему запрос на добавление в друзья." and "О себе: Выиграв Prof Band к.и.н., LL.M. B.S., Ph.D., LL.M. LL.B., Eng & Russ, No Bullshit Legal Commentator". A green annotation "профиль здорового человека" points to this profile.
- Bottom Profile (Smoker):** Наталья Шатихина. The profile picture shows a woman. A red circle highlights a close-up of her face with a red "??". The bio includes: "Подпишитесь на обновления Натальи, чтобы видеть ее общедоступные публикации и Ленте новостей." and "О себе: Лучшая мать прекрасного дедушкина котика, чья хозяйка, воспитанная хозяйка". A red annotation "профиль курильщика" points to this profile.

On the left side of the tool, there are three categories with arrows pointing to the profiles:

- Внешность** (Appearance) - points to the profile pictures.
- Бренд-история** (Brand History) - points to the bio of the top profile.
- Профессия + компания + образование** (Profession + Company + Education) - points to the bio of the top profile.

On the right side, there are two annotations:

- Компетенции + характер** (Competencies + Character) - points to the bio of the top profile.
- профиль курильщика** (Smoker profile) - points to the bottom profile.

Негативное влияние на персональный бренд

- Пишите о политике, сексе, религии
- Плохо: о работодателях, коллегах, конкурентах
- Фото компромат
- «Злые посты» на эмоциях
- Сомнительный контент
- Грамматические ошибки
- Негативные отзывы



Шаги для развития персонального бренда

ШАГ 1-Поднимаем себя с уровня «Специалиста» до уровня «Эксперт»

-ШАГ 2-Увеличиваем доход экспертность через популярность в проф. среде

-ШАГ 3-расширяем базу клиентов

-ШАГ 4-Позиционируем себя как уникальный товар на рынке

-ШАГ 5-развиваем личность через окружение



Создавайте уникальность вашего бренда



Создадим ваш личный бренд?

