

Бизнес – это личное “

Будь как гречка. Выживут только влюблённые.

Бизнес – это личное

Бизнес – отношения между людьми, которые они строят ради взаимного благосостояния

В профессиональном плане:

- Люди – персональные бренды
- Отношения – взаимное доверие и желание общаться

Принципы:

- Полюбить себя – позиционирование «Я – профессионал»
- Полюбить других – узнать их и наладить контакт

Почему?

Эволюция коммуникаций привела нас в эпоху **human2human** – бизнес делают не компании с компаниями, а люди с людьми.

Персональный бренд: позиционирование «Я – профессионал»

Фундамент:

- Личные качества
- Профессиональные качества / успехи

Упражнение:

- Какую пользу я приношу?
- Почему мне нравится это делать?

Шаблон позиционирования:

- Я, (Имя, Фамилия)
- Что делаю
- Как долго
- Для кого / аудитория
- Для чего / какую пользу создаю / достижения
- Почему нужно обращаться именно ко мне / уникальный навык

Персональный бренд: позиционирование «Я – профессионал»

Пример:

Меня зовут Светлана Иванова, я занимаюсь организацией международных выставок в медицинской отрасли уже 10 лет, и за это время провела более 20 мероприятий, в которых приняли участие более 300 участников со всего мира.

Для меня очень важно создать условия, чтобы участники получали максимальную пользу и находили новых заказчиков и партнёров во время мероприятия, а также я всегда слежу за новыми технологическими решениями.

Поэтому вместе с партнёрами мы создали онлайн бизнес-клуб, объединивший 150 компаний и более 400 профессионалов.

Персональный бренд: точки контакта

Мессенджеры

- Аватар
- Имя и фамилия
- Сведения

Facebook

- Аватар / избранные фото
- Имя и фамилия
- Сайт
- Позиционирование
- Ключевые точки профессионального опыта (максимум 5 компаний)
- Настройки видимости постов: личные для друзей / профессиональные для всех
- Скрыть из хроники
- Контент-план (о чём и как часто пишу на профессиональные темы, написать идеи текстов и подобрать фото)

Например, темы для постов:

- Истории: моя первая выставка, самое сложное мероприятие, самое крупное мероприятие
- Экспертиза: узнала новость о... моё мнение на этот счёт
- Прогноз: вижу такой тренд, а что думаете вы?

Персональный бренд: аудитория

Кто те люди, от которых зависит моё профессиональное будущее?

Почему они захотят иметь со мной дело?

Упражнение: 30 важных персон

- Вышестоящие (заказчики, руководители)
- Равные (партнёры, коллеги)
- Нижестоящие (сотрудники в подчинении)

Исследовать:

- Кто эти люди? Их потребности, ожидания, личные качества, увлечения/хобби, семья
- Почему они мне нравятся?
- Почему я нравлюсь им?
- Чем они могут быть полезны мне?
- Чем я могу быть полезна им?

Персональный бренд: отношения

Задание:

Написать людям из списка 30 важных персон:

- Узнать, как дела
- Что их беспокоит сейчас в работе и в целом в жизни
- Какие у них планы на будущее
- Выслушать
- Найти слова поддержки
- Предложить помощь

Давайте дружить!

Пусть H2H коммуникации эволюционируют
из human2human дальше в heart2heart!

Facebook: [dina.pavlova.agenda](https://www.facebook.com/dina.pavlova.agenda)

Буду рада помочь с Вашим позиционированием,
если Вы его пришлёте мне в личном сообщении!

Спасибо за внимание!