

MARCA
personal
PARA CMS

¿Qué es la marca personal?

La marca personal es el resultado de una gestión consciente y estratégica de la percepción que tienen los demás de nosotros como profesionales.

¿Y cómo llega alguien a tener una percepción sobre mí?
A través de la asociación de conceptos.

El personal branding es un conjunto de estrategias que, bien aplicadas, te ayudan a monetizar y posicionar en el mercado una marca personal.

Decir que la marca personal es “la huella que dejamos en los demás” es demasiado superficial, ya que la estrategia de marca engloba tanto la parte más personal, tu identidad hasta la monetización y comunicación de tu marca.

Los 3 pilares de la estrategia de marca personal

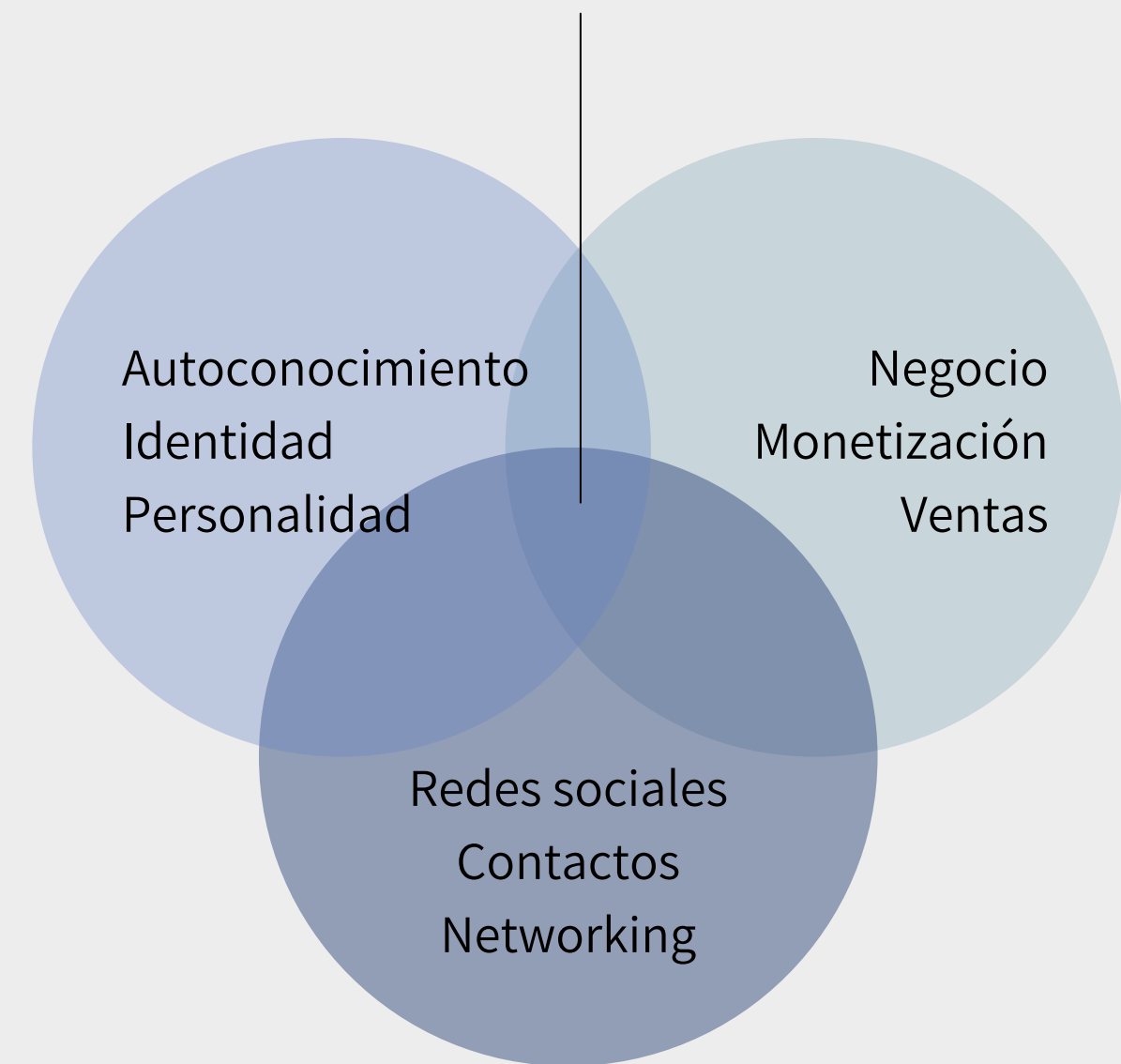
La marca personal se podría diferenciar en tres partes:

Estrategia de diferenciación

Estrategia de negocio o monetización

Estrategia de comunicación o promoción

Vamos a verlas una por una para entender a qué hacemos referencia en cada pilar.



Estrategia de diferenciación

- Background profesional y académico
- Historia de marca
- Tu porqué
- Propósito
- Valores
- Conceptos profesionales y personales
- Emoción de marca
- Promesa de marca
- Elementos verbales
- Elementos visuales

Estrategia de monetización

- Nicho de mercado
- Cliente ideal
- Propuesta de valor
- Análisis de competidores
- Análisis de mercado
- Rentabilidad
- Escalabilidad
- Captación de clientes

Estrategia de promoción

- Redes sociales
- Newsletter
- Tráfico pagado
- Embudo de ventas
- Colaboraciones estratégicas
- Networking y contactos
- Eventos presenciales
- Eventos online

MARCA PERSONAL

Monetización y negocio

Lo que te compran

Promoción y comunicación

Lo que hace que sepan
que pueden comprártelo

Diferenciación e identidad

Lo que hace que
quieran comprártelo a ti



La diferenciación lo atraviesa todo.