



# Построение личного бренда

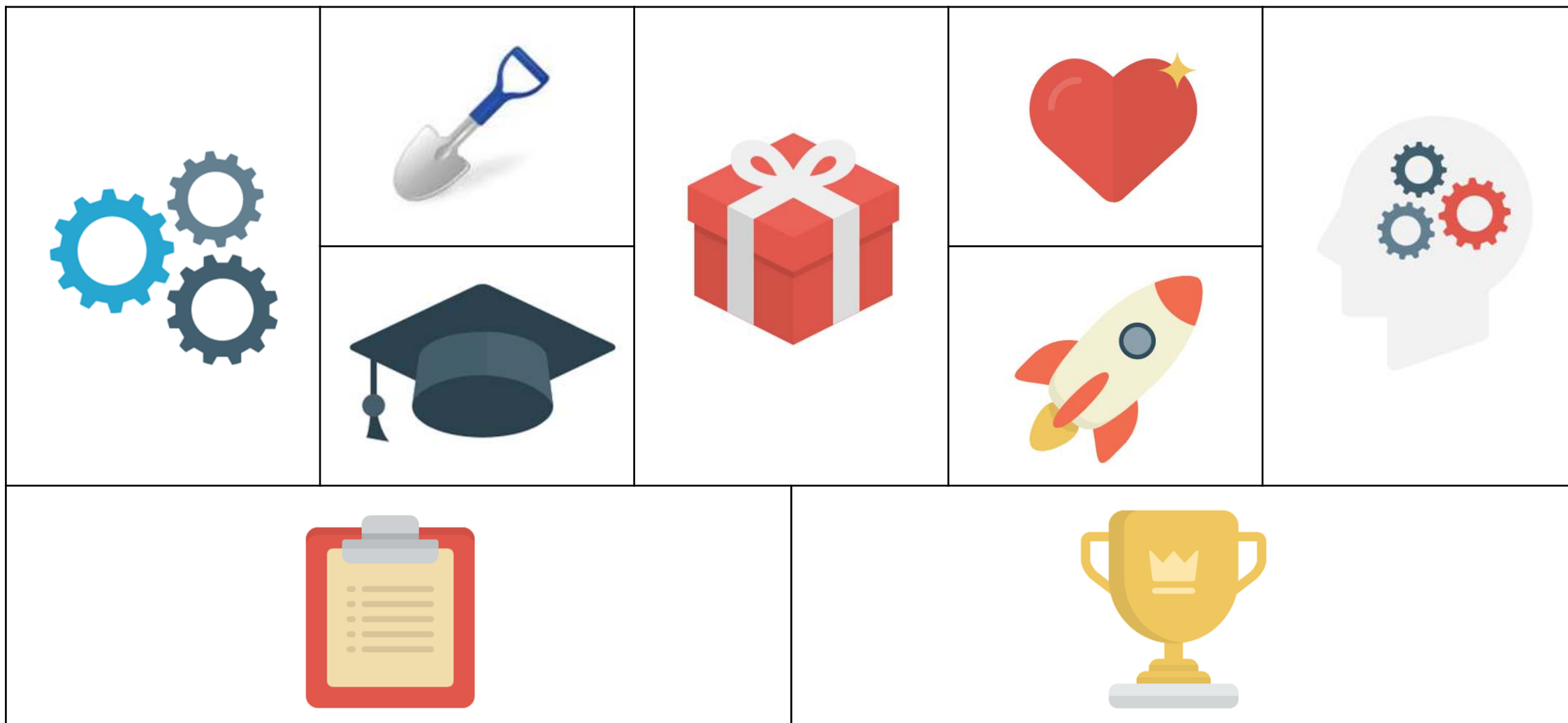
Ольга Анташкевич

Бизнес-тренер, коуч

”

**Бренд (англ. brand, [brænd] – клеймо) – логотип и прочее; комплекс представлений, ассоциаций, эмоций, ценностных характеристик о продукте либо услуге в сознании потребителя.**

# Шаблон персональной бизнес-модели



# Ключевые ресурсы

Кто вы есть и чем владеете?



# Ключевые ресурсы

Кто вы есть:

- интересы (движущая сила);
- способности и навыки;
- личностные качества.

Чем владеете:

- нематериальные активы;
- материальное имущество.

# Ключевые виды деятельности

Что вы делаете?



# Клиенты

- пол;
- возраст;
- потребности;
- место проживания;
- социальный статус;
- финансовое состояние;
- интересы;
- психологические показатели...

# Клиенты

Кому помогаете Вы?





# Предоставленная ценность

Каким образом Вы оказываете  
помощь?



# Упражнение “Я хотел бы...”

помогать	людям	действуя...

# Упражнение “Я хотел бы...”

<b>помогать</b>	<b>людям</b>	<b>действуя...</b>
акцентировать внимание	молодёжи	воспитывая
вдохновлять	не нашедшим себя специалистам	делая
поддерживать	молодых мам	организуя

# Каналы сбыта

Как о вас узнают и каким образом Вы доставляете ценность?



# Каналы сбыта

- Как потенциальные клиенты поймут, чем вы можете им помочь?
- Как они определяют, приобретать ли ваши услуги?
- Каким образом они её приобретут?
- Каким образом вы доставите клиентам приобретенное?
- Как вы убедитесь, что клиент доволен?

# Взаимоотношения с клиентами

Как Вы взаимодействуете?



# Ключевые партнёры

Кто помогает Вам?



# Издержки

Что Вы вкладываете?





# Доходы

Что Вы получаете?



Хотите произвести впечатление?

**Используйте большие картинки**