



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...”

помогать	людям	действуя...
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