Come creare una strategia efficace per fare Personal Branding

di Paolo Franzese



Come creare una strategia efficace per fare Personal Branding.

Come ti percepiscono le persone?

In questo articolo parliamo di come creare il tuo Personal Brand e come far crescere il tuo Brand. Questo articolo è per te, è per creativi e imprenditori. Questo articolo è anche per tutti gli altri, è proprio così, nell'era digitale, ognuno ha un marchio personale (**Personal Brand**).
Se hai un account online, Facebook, Instagram, TikTok ,Twitter, o qualsiasi altra cosa, questo è anche il tuo **Personal Brand**.

> Personal Branding begins the moment you discover yourself.
> *Il Personal Branding comincia nel momento in cui scopri te stesso.*
> ? Bernard Kelvin Clive

Un Personal Brand è il modo in cui le persone ti percepiscono, è anche il tuo *personaggio online* . Che ti piaccia o no, le persone ti giudicheranno in base a ciò che vedono online.
Se stai cercando lavoro, i tuoi datori di lavoro ti cercheranno su **Google** e ti giudicheranno in base a ciò che troveranno.
Ho cercato in rete materiale per scrivere questo post, ora è per tutti.

Tutti devono fare Personal Branding, anzi tutti già lo fanno.

Come creare una strategia efficace per fare Personal Branding? Il **primo passo** per costruire un marchio personale è iniziare con il perché.

Perché vuoi un Personal Brand?

Perché vuoi un brand? Qual è il tuo scopo nel costruire un marchio?

Tutti i contenuti sono sotto Licenza Creative Commons
Contatti +39 388 1020417 - info@imaginepaolo.com

Devi costruire il tuo “marchio personale” in modo che altre persone sapranno bene **chi sei** e sapranno **cosa fai,** qual è il tuo stile, in modo che possono comprare i tuo prodotti o servizi.
Il tuo obiettivo è *convincere* la gente a guardarti, notarti per vedere i tuoi lavori e poi acquistare.

Come creare una strategia efficace per fare Personal Branding? Sii una guida

Sii una guida di pensiero (Thought Leader)

Farsi vedere ed essere ascoltati come guida di pensiero (Thought Leader), ognuno guarda il mondo in un modo diverso da te.

Lavora su te stesso e presentati in modo tale che gli altri ti vedano e ti ascoltino come un vero **leader di pensiero**. Siamo in un età sociale in cui tutti hanno un microfono, tutti hanno un’opportunità di parlare. Per essere visto e ascoltato, devi essere apprezzato e ispirare fiducia, ora tu sei l’offerta, tu sei il prodotto.

Pensa ad esempio alle *persone che conosci e di cui hai fiducia*. Quando ti hanno suggerito un ristorante che non conoscevi, o quando avevi bisogno di un hotel in una città e ci sei andato senza aver letto le recensioni. Ti sei fidato di loro, ecco l’immagine, **diventare una persona di cui si può aver fiducia**.

Se vuoi fare “affari” con i tuoi potenziali clienti devi pensare che loro hanno bisogno di fidarsi, i tuoi clienti voglio fare affari con quelli di cui hanno fiducia, la fiducia è una cosa molto importante per il Personal Brand.

Sii vulnerabile, dimostra integrità nel comunicare chi sei e sii chi dici di essere, sii autentico per dimostrare davvero chi sei.
Così si guadagna la fiducia. Se tu vivrai con integrità di **vulnerabilità** e **autenticità** avrai molte più possibilità di essere tra quei professionisti di cui fidarsi e quindi molte più possibilità di **successo**.

> Il nostro tempo è limitato, per cui non lo dobbiamo sprecare vivendo la vita di qualcun altro.
> Non facciamoci intrappolare dai dogmi, che vuol dire vivere seguendo i risultati del pensiero di altre persone.
> Non lasciamo che il rumore delle opinioni altrui offuschi la nostra voce interiore.
> E, cosa più importante di tutte, dobbiamo avere il coraggio di seguire il nostro cuore e la nostra intuizione.
> In qualche modo, essi sanno che cosa vogliamo realmente diventare.
> Tutto il resto è secondario.
> – Steve Jobs

Come creare una strategia efficace per fare Personal Branding? Costruisci la tua casa di proprietà.

Costruisci la tua casa

A seconda dello scopo per il tuo marchio, vorrai avere una **casa** o una sorta di **pagina di destinazione**

, che persone possono venire a visitare per saperne di più su **chi sei** e **quello che fai**.
Può essere un **sito web** o un **blog**, ma sì, può essere anche una **pagina sui social media**.
Ma se sei un professionista e vuoi farti prendere sul serio (*fiducia*), ti consiglio vivamente di ottenere un *nome a dominio personalizzato* come pagina di destinazione.
Mettiti all'opera ed inizia a cercare un *dominio libero* tra i diversi nomi di dominio, per acquistarlo poi e creare una pagina di destinazione del tuo marchio.
Un servizio collegato al dominio è l'email, ed ecco un'altra cosa importante: ricevere un' **e-mail personalizzata** che corrisponde al tuo nome di dominio.

Tutto ciò supporterà ulteriormente il tuo marchio personale per raggiungere la fiducia. Sembrerai più professionale inviando email alle persone con il tuo dominio personalizzato e anche, distribuendolo sui tuoi **biglietti da visita** (*anche se io dico di non farli più, meno fogli più foglie*).

? **Nota**: se sei interessato a ottenere un dominio puoi contattarmi e ne parleremo insieme, inizia con l'iscriverti gratuitamente alla mia newsletter.

Come creare una strategia efficace per fare Personal Branding? Scegli un buon nome.

Scegli bene il tuo nome

Se non hai ancora un nome per il tuo marchio e stai ancora decidendo, **quale nome usare?**
Alcune persone usano semplicemente il loro *vero nome* ne ho parlato in un articolo precedente.
Ad esempio io ho usato come brand questo nome "**imagine**paolo" e mi sono reso conto, ormai da tempo che:

- È difficile per le persone *scriverlo*;
- È difficile per le persone *pronunciarlo*.

Ecco perché sto spingendo più anche "**Paolo Franzese**" come brand.
Scegliere un nome può essere difficile, ma non voglio che tu ti blocchi su questo punto, sono qui anche per aiutarti. Mi è capitato di parlare con persone che, non potendo decidere il nome del loro brand, non hanno iniziato a costruire il loro marchio, questo è il primo errore più grande.

Non fermarti! Inizia con qualsiasi cosa, crea contenuti, pensa al tuo brand, praticalo e costruiscilo, e puoi sempre *cambiare il nome* del tuo brand in un secondo momento.

Io ho visto tante persone cambiare il proprio marchio (*con il mio aiuto chirurgico*) e raramente aver avuto conseguenze negative.

Come creare una strategia efficace per fare Personal Branding? Segui i miei suggerimenti.

Suggerimenti sulla scelta del nome

Innanzitutto chiedi anche alla tua community, alle tue **F** (**Friends**, **Family**, **Followers**), fai con loro brainstorming sui possibili nomi per il tuo nuovo marchio personale. Scegli un nome che sia adatto al brand, **crea**.
Pensa bene allo scopo del tuo marchio, scegli qualcosa di *stimolante*, *responsabilizzante*, *bello*, *significativo*

.
Fai una lista di parole che ti piacciono davvero (ad esempio **imagine**, **paolo**), e poi combina insieme parole diverse.
Due suggerimenti, *consigli ma non sono una regola*):

- il nome del tuo marchio dovrebbe incarnare ciò che il tuo marchio rappresenta in qualche modo;
- crea una parola nuova parola, che ad esempio non compaia già su Google.

Per quanto mi riguarda, *nel lontano 1998*, più di venti anni fa, volevo creare qualcosa di *fresco*, in modo che quando qualcuno cercasse su Google il nome "**imagine**paolo", sarei stato il primo risultato della ricerca.

> Molte persone commettono l'errore di scegliere un bel nome, per poi accorgersi che un milione di persone ce l'hanno già.

Quindi scegli qualcosa che sia leggermente diverso, ormai, è davvero difficile pensare a qualcosa di originale, ma è possibile, so che puoi farcela, continua a provare.
Assicurati che il nome non sia usato già da altre persone, soprattutto non dalle persone che sono nel settore in cui vuoi essere.

Infine, assicurati di creare un nome che sia:

- *facile da ricordare*;
- *facile da scrivere*;
- *coerente* su tutte le tue piattaforme social, devi avere lo **stesso nome account** ovunque in modo che sia facile per le persone trovarti.

Come creare una strategia efficace per fare Personal Branding? Suggerimenti sulla forma.

Che forma deve avere il tuo brand?

Ora devi dare forma al tuo marchio, storia, tono, stile, la sensazione che trasmette il tuo marchio.

Naturalmente, se è un marchio personale dove tu ne sei il volto, il marchio dovrebbe essere un' *estensione della tua personalità* e l'estensione di **chi sei**. Dovrebbe anche essere il tuo sé ideale, quello che sei, come vuoi apparire agli altri, tutti sono poliedrici, tutti hanno molteplici aspetti degni di considerazione.

Quello che condivido su **imagine**paolo è sicuramente una parte importante di me, ma non è tutto di me, ho anche altri aspetti, ma è questa la parte che devo presentare prima ad altre persone.

Questa è una parte divertente, perché devi dare *forma alla tua storia* e decidere quale storia è importante per il tuo brand, che cosa rappresenta il tuo marchio, essenzialmente.

Tutti i contenuti sono sotto Licenza Creative Commons

- Quali sono i valori?
- Quali sono i tratti della personalità?

Crea la storia del tuo marchio

Come creare il tuo Personal Brand e come far crescere il tuo Brand? Inizia a rispondere a queste domande:

- Perché sei un marchio?
- Qual è il tuo scopo come brand?
- Qual è il messaggio che vuoi trasmettere e condividere con gli altri?

La tua storia e il tuo perché sono il fulcro, poi abbiamo l'estetica, il tono, la forma, la sensazione e le parti decorative.

Ad esempio oggi la mia parte decorativa è giallo, la faccia,… tutte vibrazioni colorate, luminose, positive, allegre,… Energia per il successo!

Tutti i contenuti sono sotto Licenza Creative Commons
Contatti +39 388 1020417 - info@imaginepaolo.com



Tutto ciò è decorativo ed è ciò che rende il tuo brand unico e diverso.

Per capire meglio il discorso, *guarda te stesso*, tu hai uno **scopo**, hai qualcosa in cui **credi**, qualcosa da **difendere**, hai dei **valori**, ecco, questo è il tuo **nucleo**, è il cuore del tuo marchio. Poi viene tutto quello che fai all'esterno, come porti i capelli, la barba, i vestiti che indossi, come parli, questi sono gli abbellimenti del tuo marchio, ma sono anch'essi importanti perché fanno **"tu chi sei"**.
Lo stile di un marchio è il tuo stile, un'estensione della tua personalità.

Tutti i contenuti sono sotto Licenza Creative Commons

Io ad esempio cerco di infondere la maggior parte della mia *personalità nel mio marchio*, in tutto, in cosa scrivo e come, nelle didascalie che scrivo, nelle foto che scatto, nei filtri che uso,… Tutto questo viene dal mio profondo e dal mio modo di esprimermi. Lo faccio senza pensarci troppo, questa è la mia tavolozza dei colori preferita.

Come creare una strategia efficace per fare Personal Branding? Inizia da qui.

Come iniziare?

Inizia a guardare gli altri, lo stile degli altri, inizia dalle persone che segui, modella il tuo brand anche da loro, così il tuo brand diventerà sempre più forte mentre lo sviluppi, mentre continui a creare. Agisci, sbaglia, perfeziona, troverai la tua comunicazione lungo la strada, è così. Concentrati sul contenuto, concentrati sul modo in cui comunicare il tuo brand alle *persone che sono disposte ad ascoltarti*.

Il contenuto è il tuo modo di esprimerti, devi esprimere tutti i diversi lati di te stesso in modo che le persone intorno a te capiscano, sempre meglio **“chi sei”**.

Per parlare a chi vorrà ascoltarti devi *scegliere una piattaforma*, il tuo mezzo principale per condividere i tuoi contenuti, *condividere chi sei*. Ci sono tantissime piattaforme là fuori ed è difficile imparare ad utilizzarle, difficile farlo tutto in una volta. Concentrati su una sola piattaforma all’inizio, diventa esperto e diversificati dagli altri.

Quando stai scegliendo una piattaforma su cui concentrarti definisci per bene questi punti (per aiutarti ho scritto anche questo articolo):

- lo scopo del tuo marchio;
- cosa sei bravo a creare;
- cosa ti piace creare;
- il modo migliore per presentare il tuo marchio agli altri;
- dove vive il tuo pubblico, l’ecosistema social del tuo pubblico.

Puoi scegliere la piattaforma che funziona meglio per te, a seconda di cosa ti piace, cosa funziona per il tuo marchio, e dove vive (*luogo social*) il tuo pubblico.

Come creare una strategia efficace per fare Personal Branding? Crea contenuti di qualità.

Content is the king

Come ti dicevo il contenuto è il tuo modo di comunicare **chi sei** e la tua **esperienza** a tutte le persone che sono disposte a guardarti. Quindi più contenuti crei, più sei coerente con la pubblicazione dei tuoi contenuti e maggiori sono le opportunità che dai agli altri per vederti, vedere le tue cose, per sapere e capire chi sei.

Quindi si tratta solo di creare in modo coerente.

Ma come crei contenuti che le persone vogliono vedere? Per prima cosa devi assicurarti che il tuo

contenuto offra valore agli altri. Deve educarli, intrattenerli, ispirarli loro, dai loro qualcosa in cambio e specialmente gratis (come questo post).

Le persone non ti leggeranno o guarderanno, solo per te, le persone leggeranno o guarderanno perché ne trarranno un vantaggio.

Sicuramente potrà aiutarti fare qualche ricerca e trovare ciò che le tue persone stanno cercando e crea contenuti relativi a tali aree (qui ti spiego come fare).

Come creare una strategia efficace per fare Personal Branding? Impara dalla tua nicchia.

Sappi chi vuoi servire

Devi conoscere assolutamente il tuo **pubblico ideale**, il cliente ideale, e creare contenuti per quella persona, abbi ben chiara questa "persona" nella tua mente. Vai davvero in profondità su chi è questa persona, le sue paure, i suoi desideri più profondi, i suoi hobby, tutto (profilazione).

*Immagina davvero quella persona e **crea contenuti** per quella persona.*

Questo è tutto, un post completo su come creare una strategia efficace per fare Personal Branding.

Se hai altre domande scrivilo nei commenti.

Da un articolo scritto da Paolo Franzese il 28 Settembre 2020

Tutti i contenuti sono sotto Licenza Creative Commons