

Come fare personal branding on line: i primi 5 passi da muovere

di Paolo Franzese



Come muovere i primi passi per fare personal branding on line? Ultimamente sto ricevendo tante richieste, da parte di persone che desiderano avviare un progetto di **personal branding** on-line, un interessante e gradevole segnale di ripresa. Una cosa in particolare posso dirti: non è poi così difficile.

Come iniziare

Ora ti spiego **come iniziare**, spesso le richieste che mi arrivano tramite commenti, messaggi ed email sono da parte di persone che vogliono muovere i primi passi per fare personal branding, ma che in realtà non lo fanno, perché non sanno effettivamente da dove cominciare.

La sensazione che hanno tutti è che si sentono sopraffatti da tutte le cose che hanno da fare e mi dicono sempre:

Io non ho tempo, mi serve qualcuno che lo faccia per me.

Nella maggior parte dei casi le persone si avviliscono a pensare a tutte le cose da fare, ed è per questo che ho voluto condividere alcuni miei suggerimenti sul **personal branding**. Probabilmente sei molto impegnato nell'azienda in cui lavori, *non hai tempo per il tuo lavoro*, ma avendo ben chiaro l'obiettivo da raggiungere, hai davvero bisogno di sviluppare una reputazione e una presenza per te stesso, al di fuori dell'azienda o di quel lavoro.

Se non hai tempo e vuoi avere una mano per iniziare a fare personal branding non esitare a contattarmi per una [consulenza personalizzata](#).

Come fare personal branding on line? Parti dalla tua reputazione.



Reputazione

In realtà iniziare a fare personal branding non è difficile se già lavori. Non devi far altro che costruire una buona presenza oltre il tuo lavoro, qualsiasi lavoro tu faccia. La maggior parte di voi ha un lavoro e se lavorate avete una reputazione, buona o cattiva.

Il punto di partenza è proprio questo, **la tua reputazione al di fuori del tuo lavoro**, in ogni caso fondamentale se:

- Sei un *artigiano*;
- Sei un *consulente*;
- Sei un *professionista*;
- Sei un *imprenditore*;
- Hai un'*agenzia*;
- Hai un'*impresa*;
- Hai un *negozio*.
- In generale se hai un lavoro...

Non c'è niente da fare, in ogni caso hai una reputazione, hai seminato.

Invece se non hai ancora una reputazione o se non sei ancora conosciuto davvero, devi attivarti per sviluppare, quanto prima, una reputazione come si deve. Probabilmente la tipologia del tuo lavoro non ti ha permesso di farti conoscere veramente, magari sei sempre stato "dietro le quinte", allora è il momento di farti notare.

Partendo dal fatto che hai una professionalità e che successivamente hai costruito una reputazione lavorando, devi stabilire due cose fondamentali:

- Chi sei;
- Ciò per cui sei conosciuto davvero.

Ogni settimana condivido strumenti utili per sviluppare correttamente un buon personal branding, iscriviti per non perderti nessun aggiornamento:

Come fare personal branding on line? Ecco cosa ti serve prima di tutto per farlo on-line.

Sito Web

Sosterrò sempre questa cosa, ovvero che prima di tutto ti serve un **sito web**, devi avere una casa di proprietà, non una piattaforma social.

I social media sono un ottimo strumento, un amplificatore della tua professionalità, ma come ho detto anche in altri articoli, non li possiedi.

Leggi anche gli articoli sul tema personal branding:

- [Come trovare lavoro con un personal branding efficace;](#)



- [Come creare una strategia efficace per fare Personal Branding](#);
- [Come fare Personal Branding](#);
- [Come costruire un Personal Brand ipnotico sui social](#).

Un sito web ti serve necessariamente per pubblicare:

- Una guida per le persone;
- I tuoi contenuti;
- I tuoi progetti;
- Il tuo lavoro creativo;
- Qualunque cosa tu faccia.

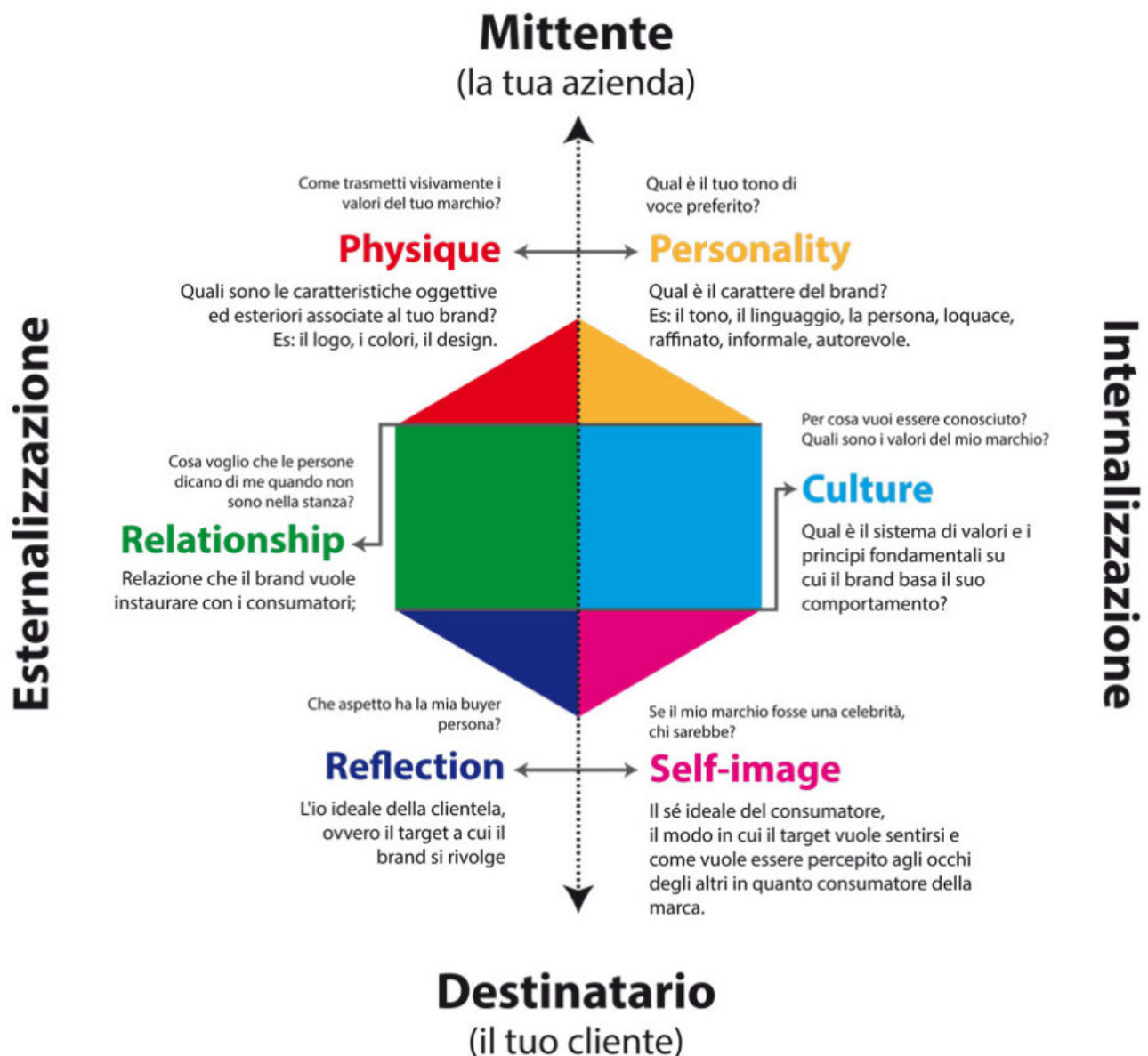
Ovviamente hai bisogno di progettare per bene il tuo sito web, magari con l'aiuto di un professionista.

Sul tuo sito web devi mettere ben in vista il tuo *logo*, scegliere i tuoi *colori* e tuoi *font* per sviluppare la tua **brand identity** e la tua **visual identity**.



Jean-Noël Kapferer

Brand Identity Prism



Brand Identity Prism, [scarica il PDF](#) in alta risoluzione.

Ti ricordo che devi fare tutto questo per te stesso, devi diventare assolutamente un brand, siamo tutti un brand, quindi parti dallo sviluppare un buon sito web.

Come fare personal branding on line? Dopo il sito devi scegliere il tuo “amplificatore”.

Social Media



Ora hai bisogno fundamentalmente di scegliere una piattaforma per fare **social media**, all'inizio non cercare di essere ovunque, non cercare di fare tutto per tutti.

Inizia a pubblicare in piccolo, costruisci un piano. Cerca di capire come muoverti e stare a tuo agio in una piattaforma, per poi crescere e diventare più forti. Col tempo capirai chi puoi aiutare, come si muovono le persone come te. Scoprirai chi sono le persone che possono essere tuoi clienti e come puoi aiutarli. Tieni ben chiaro il tuo valore che puoi portare alla loro tavola, cosa li aiuterà e poi anche dove sono, dove passano il tempo e dove sei tu. Lì dovrai contattarli e guidarli verso il tuo sito web oppure guidarli verso di te e il tuo contenuto.

Iniziare a sviluppare contenuti, inizia a postare cose, scrivi e impara a curare i tuoi contenuti.

Come fare personal branding on line? Il personal branding è dare valore ad altre persone.

Comunica valore

Unique Selling Proposition

Proposta di vendita unica

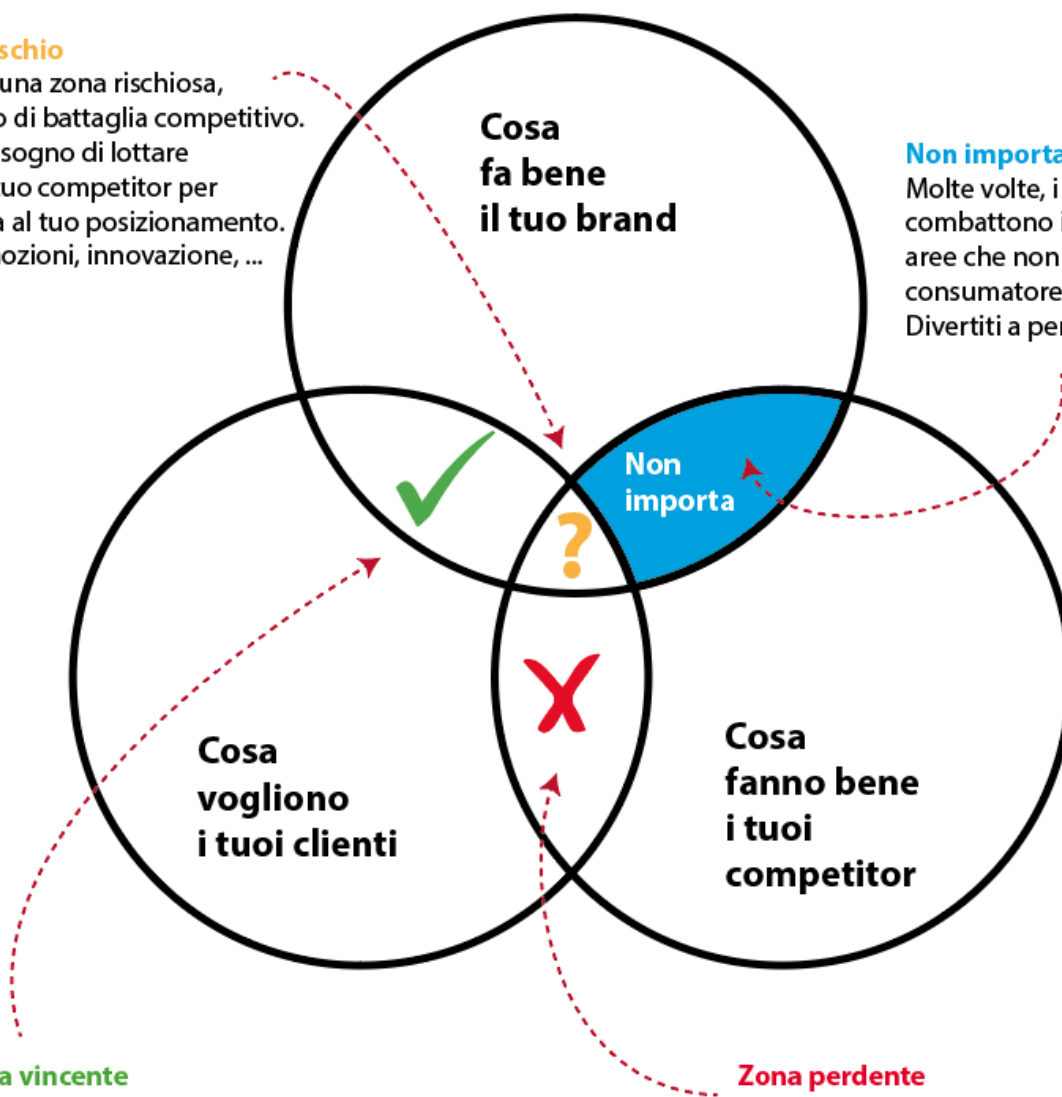
Zona a rischio

Questa è una zona rischiosa, un campo di battaglia competitivo. Qui hai bisogno di lottare contro il tuo competitor per dare forza al tuo posizionamento. Usa le emozioni, innovazione, ...

Cosa fa bene il tuo brand

Non importa

Molte volte, i concorrenti combattono in aree che non interessano al consumatore. Divertiti a perdere tempo.



Zona vincente

La tua pura zona vincente, Un chiaro punto di differenza che soddisfa le esigenze dei tuoi clienti. Dove le tue migliori caratteristiche incontrano il cliente, hai solo bisogno di renderla più grande.

Zona perdente

Evita l'area in cui il tuo concorrente incontra i bisogni del consumatore. Il tuo concorrente soddisfa le esigenze del consumatore di meglio di te. Sarai schiacciato.

Unique Selling Proposition, ne abbiamo parlato anche [qui](#)

Crea grandi contenuti, distribuisce sui social il tuo lavoro creativo, i tuoi progetti o altro. Inizia dal pubblicare sul tuo sito web e poi eventualmente anche sulle tue piattaforme social. Il personal branding è **comunicare valore** ad altre persone.

Costruire un *personal brand* e la costruzione della *reputazione* richiede molto tempo. Ci vuole pazienza, tempo, impegno, sacrifici ma è un investimento che devi fare. Il viaggio verso il

successo non può andare avanti se non inizi. Devi iniziare e per iniziare, devi semplificare le cose ed è proprio per questo che ho scritto questo articolo, per cercare di mantenere l'idea che costruire un **personal brand** e la **reputazione on-line** è una cosa semplice per te, magari lo stai già facendo.

Devi solo iniziare, devi solo farlo, inizia magari con questo articolo scritto ad hoc per te. Inizia a costruire una presenza personale, costruire una reputazione e inizia a costruire il tuo personal brand.

Come vedi, questo fa parte del mio personal brand, aiutare le persone a crescere sul web e con questo articolo potrai raggiungere il livello successivo per il tuo brand.

Da un articolo scritto da Paolo Franzese il 11 Aprile 2022