

Come fare Personal Branding

di Paolo Franzese



Per quanto mi riguarda ho affrontato quest'area del marketing dal 2009, da quando ho dovuto dare un nome al mio corso: **Seminario di Personal Branding**.

Ma in effetti già lo stavo facendo da anni, forse da sempre, essendo anche un consulente **libero professionista**, oltre che **insegnante**, e dovendo spingere la mia "faccia", ovunque e per tutti quelli che posso aiutare. Ora con la mia esperienza, qualche lettura interessante

Riccorde Scandellari



FAI DI TE STESSO UN BRAND

PERSONAL BRANDING E REPUTAZIONE ONLINE

Prefazione di Rudy Randone

IMMAGINEPAOLO

Fai di te stesso un brand.

Personal branding e reputazione online.

Aiutato anche da qualche video di **Youtube**, voglio dirti di più. Ah se potessi **tornare indietro** con questa esperienza, con questo bagaglio così forte!

In che grado riesci ad influenzare il tuo mercato? Riesci ad avere **potere** nella misura che dai potere, dare rassicurazione.

Dai potere e ricevi potere.

Come fare Personal Branding?

Ci sono degli elementi fondamentali del **Personal Branding** che non puoi assolutamente trascurare, il primo è, imparare a comunicare.

Comunicazione

Devi perfezionare al meglio (*il 70% va bene*) il tuo modo di **comunicare**, come comunichi con gli altri, on line e off line. Se hai talento, se hai capacità, potrai essere un professionista conosciuto. L'importante è saper comunicare, **imparare a vendere meglio ciò che sei**. Come comunicare meglio? Ovviamente comunicare con i **video**. Se poi sei anche bravo a scrivere allora devi assolutamente comunicare con un tuo **blog**, se non sei bravo a scrivere devi iniziare, per poi migliorarti.

Impara a **creare contenuti** ([content curation](#)), impara a prendere elementi singoli ed esempi e metterli insieme in una *narrazione unica*, il segreto.

Poi devi essere empatico.

Empatia

Ormai siamo nel pieno **mercato delle relazioni**, sii genuino nella tua comunicazione. Impara ad ascoltare gli altri per essere ascoltato, devi entrare in empatia con gli altri. Simpatia, saper comprendere il prossimo. Devi dimostrare la tua *competenza*, anche variegata, ma unica.

Competenza

Una visione *intraprendente* della vita. Lavora sugli argomenti che tratterai, crea mercati (*marketing*) e allaccia relazioni (*social marketing*) con le persone. Un **prodotto**, un **servizio**, una **consulenza**, possono essere replicati, nessuno lo può mettere in dubbio.

Per questo devi **valorizzare la tua unicità**. I contenuti raccontati sono il primo veicolo per **affascinare** le persone. Con la tua conoscenza devi raccogliere fiducia attraverso un buon **content marketing**. Diffondi le tue nozioni, raccogli fiducia e poi converti il tutto in "acquisti".

Carisma



Una domanda alla quale devi rispondere: **Quali sono gli elementi ricorrenti nella tua comunicazione che creano carisma?**

Ricordati che devi creare un personaggio che “*entra nella testa*”, utilizza gli **archetipi** (ne ho parlato anche qui: [I 12 archetipi, come usarli nel marketing](#)). In **pubblicità e marketing** gli archetipi sono il *mezzo più potente dopo l'unicità di prodotto*, tutti i brand più famosi sono collegati ad un “*archetipo*”. Anche il tuo brand ha bisogno di una **personalità**, quella vera, con un tono di voce forte e chiaro. Per il tuo brand dobbiamo creare un vero e proprio *essere umano*, inizia a definire per bene a quale archetipo ti senti di appartenere.

Individua la “*causa d'ingresso*” per attrarre più persone, ad esempio parti dallo **zoccolo duro** del tuo brand, “le persone che si appassionano alla tua vita”.

Devi creare valore anche con il “dietro le quinte”, attraverso il **blog** puoi sperimentare e raccontarti. Crea video per raggiungere uno scopo, *racconta anche la tua vita*, crea video con il raggiungimento di uno scopo. La **parabola dell'eroe**, mantiene le persone incollate ai video.

Cosa attrae le persone?

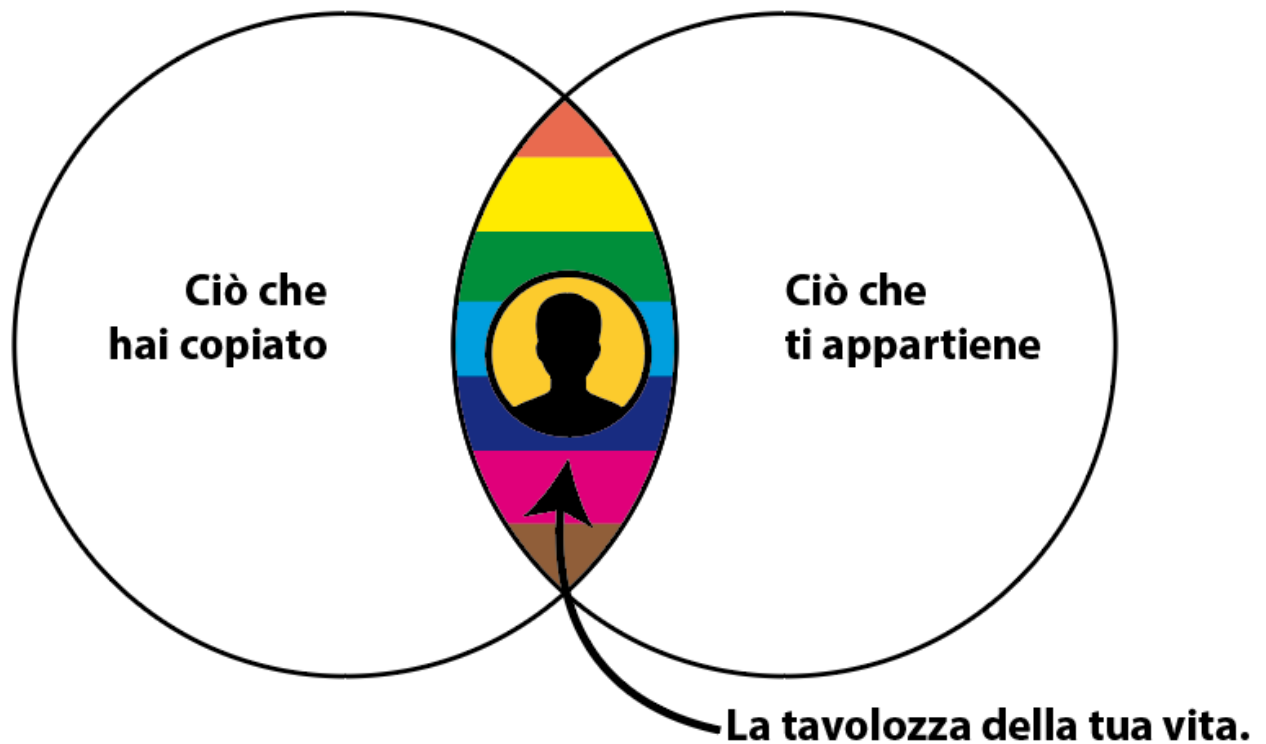
Se capiscono che il tuo video può essere utile a risolvere un problema allora ti seguiranno. Parti dai contenuti, impara a scrivere prima i contenuti. Si sa che la relazione si costruisce parlando, quindi apri la videocamera e **parla**. Con le tue parole puoi *influenzare* ciò che fanno gli altri.



Tu sei qui.

Quando hai un pubblico che ti sta ascoltando sai che stai parlando a un pubblico che devi **convincere**. Non aver paura, non temere gli errori, inizia, non aspettare la perfezione ma parti.

Guarda gli altri, inizia a **copiare**, nei primi passi va bene, si inizia così, anche i bambini copiano da piccoli, poi successivamente puoi *forgiare* il tuo carattere, la tua comunicazione.



Ciò che hai copiato, ciò che ti appartiene, qui la tavolozza della tua vita.

Inbound marketing con i video

Insomma il video genera il **95%** del successo per un buon **Personal Branding**, inizia a fare tanti video, video informativi, inizia da subito, adesso.

Comunica in modo **carismatico**, hai un arsenale a portata di mano.

In video puoi comunicare in tanti modi:

- ? Comunicazione verbale (parole);
- ? Comunicazione non verbale (gesti);
- ? Comunicazione paraverbale (modulazione della voce);

Lo so **hai paura** a fare video ma puoi utilizzare la paura proprio per ottenere l'energia giusta per iniziare a fare video. Raccontati, fai **storytelling** ([ne abbiamo parlato anche nel gruppo in diretta](#)), queste sono valide strategie di crescita che puoi fare tue.

Se hai davanti a te un muro emotivo, per abbatterlo devi **iniziare**, preparati una scaletta, scrivi del testo ed accendi la camera.

Cosa funziona? Che tipo di video funzionano?

Su Youtube, tra le *parole d'ingresso* alla visualizzazione dei video, per alcuni canali, notiamo che è in crescita la **ricerca di interviste**, queste parole hanno una maggiore efficacia. Quindi puoi organizzare delle interviste, vedrai, **Youtube** è anche perfetto per *apprendere*, produci contenuti profondi anche con i sottotitoli.

Invece su **instagram** procedi con cinque, sei, snap ([storie](#)) di *consigli pratici*, vai con la semplicità, Instagram è un social veloce, sii rapido, sii breve.

Mentre su **Facebook** ho testato che funziona tantissimo **pagare** e creare gruppi.

Ma tramite **Youtube** arrivano le persone, qui bisogna “mirare”.

Lo sappiamo bene, su Youtube si spende più tempo e quindi si innesca un *maggiore legame*, *maggiore fiducia*, gli utenti percepiscono il tuo **valore** e potranno seguire le tue idee.

La fiducia è proprio questo, si ottiene **distribuendo valore costantemente nel tempo**.

Ma quanto tempo devo dedicare al Personal Branding?

Inizia ritagliando un'ora al giorno del tuo tempo dedicandoti alla alla **comunicazione** e al **marketing**. Studia, impara questo settore, non puoi certo delegare ad altri se non conosci l'argomento, non puoi pagare se non conosci l'argomento. Successivamente una buona decisione è affidare il tuo **Personal Branding** a [consulenti esterni di Marketing](#), anche se ti faranno pagare tanto. Devi avere fiducia ed avere il coraggio di buttarti, fare le cose con una certa incoscienza, i risultati arriveranno.

Delegare va bene, ma anche fare da soli al **70%** della qualità va bene

Come ampliare il Personal Branding?

Per ampliare il tuo Personal Branding devi focalizzarti su: **video** e **blog**. Crea video professionali, inizia a scrivere e poi ripeti gli articoli nei tuoi video o viceversa.

Alcuni consigli di successo “raccolti” su youtube:

- ? Dedicare 3 giorni al mese su 27 per produrre 20 video e poi pubblicarli poco per volta;
- ? Leggi un bel libro di “settore”, prendi appunti, evidenzia i punti salienti, magari annota le pagine importanti, poi riscrivi le parti più importanti e parlane nei tuoi video;
- ? Di solito un buon contenuto riempie una o due pagine A4 con carattere 12, frasi brevi e non più lunghe di due righe;

Come devi registrarti?

Leggi le frasi, fai una pausa, leggi le altre frasi, pausa, poi procedi all'*editing*, taglia incolla ed ecco il tuo video pronto per la rete.

Circondati di persone giuste

Inizia ad assumere persone, lo so che è un grande impegno, ma **scegliere le persone giuste** è una cosa importante per un imprenditore.

Una catena è forte quanto il suo anello più debole.

Christiaan Barnard

Impara a *selezionare dei talenti*, la tua **leadership** è far crescere le persone che ti sono accanto, crea un *team di campioni* e dedica a questa cosa tutta la tua attenzione.

? Potresti *creare un file in cui elenchi in cosa vuoi far crescere le persone vicine* e poi documentare questi obiettivi di vita.

Un'ultima cosa che darebbe più slancio al tuo Persona Brand è *scrivere un libro*.

Come scrivere un libro?

Un mio grande problema, non riesco a scrivere un libro, [mi occorre un'aiuto](#), lo so sono molto presente **on line** e poco presente **off line**. Ho aumentato la mia presenza off line con i **seminari**, organizzerò giornate (*se il coronavirus lo permetterà*) per incontrare persone dal vivo. Specialmente i membri del gruppo [imagers](#).

Ho letto tanto sul **Public Speaking**, le emozioni trasmesse servono tantissimo, sono tutti ricordi, restano nella mente, danno valore alla mia storia.

Scrivere un libro è uno step più avanzato ma so che *se le persone leggono un mio libro*, avrò con loro rapporto più **carnale**. Il libro sarà un facilitatore per entrare nel mondo offline. Un libro ti dà **autorevolezza**, ormai è testata questa cosa, il libro funziona.

Sto iniziando a diffondere questi contenuti *gratuiti* e poi credo che vi spingerò a comprare un mio libro attraverso un *funnel*. So che **il primo libro definisce chi sei** e ciò mi spaventa ma la cosa è più semplice di quello che sembri.

Devo "*prima sparare e poi prendere la mira*", **iniziare a scrivere**. Ma anche colpire il bersaglio è la tattica, c'è chi prima spara e poi prende la mira. Può andare bene ma può essere anche da irresponsabili. Uno sparo nella direzione sbagliata per una [strategia di marketing](#), può essere fatale.

Public speaking: fatti conoscere anche offline

Public speaking, seminari, formazione, altro fattore di **Personal Branding**. Qui c'è ansia paura che devono essere convertiti in energia, emozione.

Ho letto tanto, avere paura è un segreto per un public speaking di valore, l'ansia non passerà mai, se hai qualcosa da dire è così. Piano piano diventerai "perfetto" perché hai parlato tante volte. Per quanto mi riguarda le migliori performance le ho ottenuto davanti a tanta gente.

L'ansia, la paura, l'incertezza sono gli indicatori che ti dicono che **stai facendo qualcosa per crescere professionalmente**.

Leggi tanto di **psicologia** e **filosofia**, un fattore importante per gli imprenditori.

Individua i tuoi valori ed agisci in maniera concreta rispetto ai questi **valori**.

Agisci, specialmente su TikTok:

[@imaginepaolo](#) Come fare personal branding? [##personalbranding](#)
[##weareimagers](#)



[##digitalcoach](#) [##marketing](#) [##imaginepaolo](#) [##test?](#) suono originale – imaginepaolo

Da un articolo scritto da Paolo Franzese il 22 Giugno 2020