



Cómo el Personal Branding puede ayudar a tu negocio

Hola a todos!!! 😊 sé que estamos Jueves y un poquitín cansados de todo lo que hemos hecho en la semana pero estoy requetese gurísima de que este post te va a encantar! Sabes por qué? Porque los tipcitos que te traigo son súper facilitos de aplicar, sólo es cuestión de que pongas mucha atención en lo que te voy a contar! 😊

Claro, si estás leyendo este post es porque de hecho te súper interesa saber cómo el Personal Branding puede ayudar a tu negocio y darle una imagen, no sólo te hablo de la imagen que entregas en tus impresos e imagen corporativa, ojito ojito que no va por ahí! Y así no tengas un negocio (por ahora) sé que este artículo te gustará. Recuerda que tu imagen es lo que vendes, es lo que la gente recordará forever and ever sobre ti y lo que definirá, de cierto modo, tu rumbo profesional y personal en la vida.

En este post te compartiré la primera parte, de 2, para comenzar a entender y comenzar a construir tu Personal Branding, o mejor, dicho, tu Marca Personal. Pero para fines didácticos, le seguiremos llamando Personal Branding 😊

Algunas preguntitas

1. ¿Desarrollar mi Personal Branding podría ayudarme a hacer crecer mi negocio? - Realmente! Si tu respuesta fue sí, entonces estás en lo correcto!
2. ¿Cómo puedo comenzar a desarrollar mi Personal Branding? - Sigue leyendo que lo que te contaré será lo que necesitarás.
3. ¿Puedo tener un sitio web y utilizar mis redes sociales para ello? Totalmente! Esto es una partecita de la estrategia de comunicación dentro del Plan de Marketing que te servirá como tu 4ta P (Promoción)!



Te cuento una historia 😊

Imagínate esto, conoces un negocio llamado “Digitales Asociados” y otro negocio llamado “Un Sitio en el Mundo” (claaaro, siempre haciendo su cherry pues! jajaja).

Bueno, empecemos por “Digitales Asociados”. Primero, el nombre de su marca es un poco común como muchas marcas pero se entiende que es sobre algo digital; de igual modo, hace publicidad por Internet, tiene una web y también ofrece servicios digitales pero no se sabe quién o quiénes son los que representan el negocio, su web no es nada amigable ni funcional y mucho menos persuasiva.

Por otro lado, “**Un Sitio en el Mundo**” tiene un nombre raro y siempre preguntan ¿qué es? Al explicarles que deviene de “darle a tu marca un espacio, posicionamiento y valor” queda más que claro y por lo mismo va quedando en la mente de la gente. Desde el inicio hay interacción, la gente pregunta, se interesa por saber más. Asimismo, tiene un sitio web interactivo y persuasivo donde además muestra a cada uno de **sus representantes**, cada uno de ellos tiene un perfil adicional (minisite) para que puedan conocerlos mucho más y adicional a ello han dado charlas de Publicidad Digital en UPC, Universidad César Vallejo y capacitaciones In House; asimismo, redactan para esta revista (**Focdalain**, la misma que pertenece a dicho negocio) y es así que Un Sitio en el Mundo tiene un rostro, una imagen, una forma de ser. Es decir, es una marca humanizada.

Vamos a ser sinceros, a la mayoría de las personas les resulta mucho más paja conectarse con una o varias personas que con un servicio y/o producto nada más.

Inicios de mi Personal Branding 😊

Hace mucho mucho mucho tiempo estuve vendiendo joyitas creadas por mis manitas jajajaja (manitas porque son peques) y bueno yo iba de amiga en amiga ofreciéndoles mis productos y así entre ellas se pasaban la voz y cada vez que me sollicitaban cambiar un colorcito o ponerle un detallito o personalizar sus pulseritas lo hacía y mi relación era súper linda con cada una de ellas!

Siempre decían “Ay Alecita tú siempre paras riéndote y nos das el gustito” y así comencé a ganar cada vez más con la

venta de mis joyitas, en esa época no existían todas las herramientas que ahora nos ofrece Facebook y las redes sociales eran muy básicas (recuerdo MySpace, Hi5, y por ahí habré tenido otra) pero en esa época no era tan digital y aún era muy peque, incluso viajé y vendí mis joyitas en la playa (claro que me daba roche jaja pero fue una linda experiencia).

Con el tiempo dejé ese negocio por varios factores que me trajeron hasta esta línea de carrera y quienes me conocen me siguen llamando así y confían en mí y saben la persona que soy y cómo es que también disfruto de una buena conversa. A lo que voy es que me llamaban por mi nombre, es más me decían Alecita y eso ha quedado como una huella en mí.

Cultivando mi Personal Branding 😍

Adicional a ello, desde que comencé a trabajar como dependiente siempre trabajé enfocada en los objetivos. Me ponía los audífonos y mi mundo se cerraba jajajaja 😄 o ponía mi música en la PC (que todos odiaban y cuando me fui, todos extrañaban jajajaja 😄) y me olvidaba del resto y cuando llegaban los chismes (que nunca faltan jaja) siempre me enteraba al final y me decían “Alecita tú paras en otro mundo no??? Cómo no te enteraste oooooieee!!!” y es que realmente pienso que cada quien tiene su vida y sus cosas así que mientras no me afecte fresh.

Nunca estuve metida en chismes y si por ahí hablaban de mí, o no me enteré o fácil no me interesó. Así, construí poco a poco mi Personal Branding, en cada parte de mi vida y cada etapa de la misma ¿con errores? Clarines! Obviamente sí y no me arrepiento porque de ellos aprendí muchísimo más 😊 😊 .

Del mismo modo con mis amigos, mi familia, mi novio, etc! Siempre trato de estar ahí para ellos, de aconsejarles y ayudarles en absolutamente todo lo que estuviese a mi alcance!

Madurando mi Personal Branding 😊

El punto es, que mi Personal Branding es un ítem bastante fuerte para la construcción de mi marca (o marcas). La confianza de las personas cercanas y las recomendaciones que ellas hacen sobre la empresa que estoy construyendo con mi hermano (y socio a la vez) es clave para seguir creciendo. Cultivarla puede ser una fuerte estrategia comercial y de comunicación, es decir, de Promoción. Si la gente te quiere, te admira, te respeta y confía en ti como líder y experto en tu campo asociarán a tu negocio con esos sentimientos positivos.

Ahhh! Importantísimo, no olvides trabajar tu imagen en el medio online, tener un sitio web de tu firma y, un minisite sobre ti y tu equipo, es lo que comúnmente denominamos #Jalavistas en Marketing jajaja 😊 . Trabaja tus Redes Sociales y RESPONDE a tus followers es basiquísimo para seguir madurando tu Personal Branding. Utiliza Facebook Ads, Google Adwords, Youtube, Twitter, Pinterest, etc pero identifica primero dónde está tu audiencia. Snapchat e Instagram son 2 herramientas más que están marcando la hora, pero ojo, recuerda que debes estar donde está tu público.

Publicidad para tu negocio 😎

Un Personal Branding fuerte, es súper súper súper importante para un CEO o Jefe de una empresa ya que cualquier evento que se presente como un seminario, conferencia, entrevista (todo tipo de aparición y exposición en público) devendrá positivamente en publicidad para tu marca. Por ejemplo, UPC Alumni nos hizo un post súper divertido (<https://blogs.upc.edu.pe/upc-alumni/noticias-de-egresados/un-sitio-en-el-mundo>) y resultó muy positivo para la

imagen de la empresa! Gracias UPC!!! 😍 😍 😍



De izquierda a derecha: Juan Montoya Vega (COO), Karina Erskine Pareja (Directora de Comunicaciones), Juan Cárdenas Díaz (Director Creativo) y Alexandra Montoya Vega (CEO). Focdalain.

No seas egoísta. Comparte 🤗

Si tienes un equipo de gente con muchísimo talento dales la oportunidad de aparecer en cámaras, cada uno dentro de su especialidad ya que podrán promocionar la marca de tu firma y al mismo tiempo promoverán su propio Personal Branding.

Por ejemplo, si tienes una empresa de deliciosos postres, tus diseñadores podrán compartir su experiencia de haber creado el diseño de tu logotipo, el Jefe de Marketing podrá hablar sobre las estrategias comerciales de Publicidad y los Redactores podrán desarrollar artículos sobre las recetas de tus postres por ejemplo.

Asimismo, no siempre tendrás que hablar de un tema en especial, si tienes más contenidos sobre otros temas y otras áreas en las que tu audiencia esté interesado podrás compartirlo tranquilamente y estas acciones te ayudarán a llegar a más gente, sobretodo a aquellos que no te conocen y tampoco conocen tu negocio.

Finalmente, quédate tranqui, ya acabé jajajaja! 😁 - la primera parte - pero estate atento que se viene la segunda y con eso cerramos. De hecho si tienes alguna duda en esta primera parte sabes que puedes conectarme por mis RRSS, por inbox, email, etc! Estaré siempre dispuesta a ayudarte!

Te mando muchísimas energías positivas, éxitos y bendiciones miles!!!

#AbrazosDigitales 😊😊😊