



СТРАТЕГИЯ УСПЕХА

ДАЛЬНЕВОСТОЧНОЕ
БРЕНД-АГЕНСТВО

Создай свой бренд

Бизнес-неделя в Находке, 2019





Зяблицкая Татьяна Александровна

Генеральный директор дальневосточного бренд-агентства «Стратегия Успеха». Эксперт по разработке стратегии, позиционирования и брендов для компаний регионального и федерального уровня, бизнес-консультант, аккредитованный консультант ЕБРР по программе деловых консультационных услуг. Член Гильдии Маркетологов, председатель ГЭК в Школе экономики и менеджмента ДВФУ.



Что такое личный бренд?



Личный бренд - это мощное конкурентное преимущество, которое позволяет выделиться среди представителей одной ниши, повысить узнаваемость и обзавестись лояльно настроенной аудиторией.

С проработанным личным брендом гораздо легче выстроить очереди клиентов, продавать больше и дороже, выводить на рынок новые продукты.

Раскрученная личность - это добавочная стоимость компании, продукта, услуги.



Кому нужен личный бренд?



Предприниматели в высококонкурентной нише

Предприниматели в узкой нише

Эксперты, коучи

Писатели

Фрилансеры

Блогеры

Карьеристы

Составляющие личного бренда



ОХВАТ ЦЕЛЕВОЙ АУДИТОРИИ



Внутреннее Я



Проведите анализ своей личности.
Кто вы для себя?



Сильные и слабые стороны личности

Ценности

Мотивы

Принципы

Убеждения

«Тени»

БОЛЬШЕ ЕСТЕСТВЕННОСТИ - БОЛЬШЕ ДОВЕРИЯ

Практикум: сравнительный анализ



Попросите ваших коллег, друзей и близких написать, как они видят вас, если бы вы были:



автомобилем



животным



цветом



природной
стихией



музыкой



знаменитостью



героем книги

Аналогично опишите себя по указанным пунктам самостоятельно.

Практикум: сравнительный анализ



Я ВИЖУ СЕБЯ



ПЕРЕСЕЧЕНИЕ
ОБРАЗОВ



МЕНЯ ВИДЯТ

Например:
Ответственная
Открытая
Доброжелательная
Смекалистая

Например:
Ответственная
Смекалистая

Например:
Творческая
Ответственная
Исполнительная
Смекалистая

Задача: попасть в восприятие окружающих с помощью пересечения образов, а не через адаптацию к мнению большинства.

Практикум: сравнительный анализ



Характеристики, которые совпали у вас и у вашего окружения - основа успешной коммуникации	Характеристики, которые есть только в вашем списке - препятствия для успешной коммуникации
Характеристики, которые есть только в списке окружающих - основа размышлений о собственном образе	Характеристики, неизвестные ни вам, ни окружающим людям

Ключевая эмоция



На основе ключевой эмоции личного бренда выстраивается **эмоциональная коммуникация** с целевой аудиторией.

Важно четко понимать и отслеживать, какую эмоцию дает личный бренд во внешнюю среду.

Ключевая эмоция - это тот эмоциональный заряд, который аудитория получает от вас.

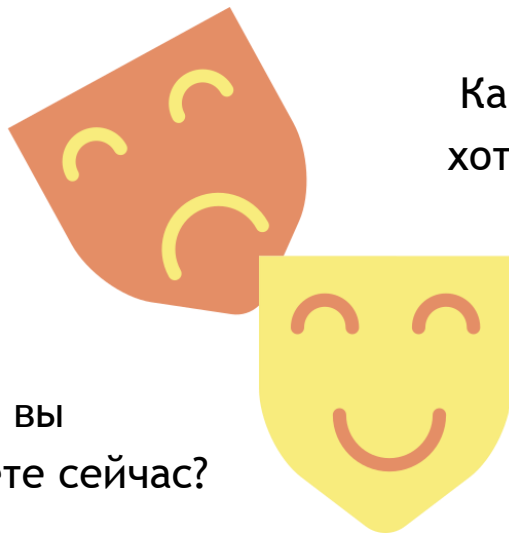
КТО ВЫ?

ЭМОЦИЯ С ВАМИ



*Вспомните блогеров, за которыми вы следите в социальных сетях.
Какую ключевую эмоцию они дают аудитории?*

Практикум: сравнительный анализ



Какую
эмоцию вы
вызываете сейчас?

Какую эмоцию вы
хотите вызывать у
аудитории?

Матрица эмоциональных потребностей



Значимость

Это круто покупать именно у этого человека

Рациональность

Понятен результат, есть гарантия

Отношения

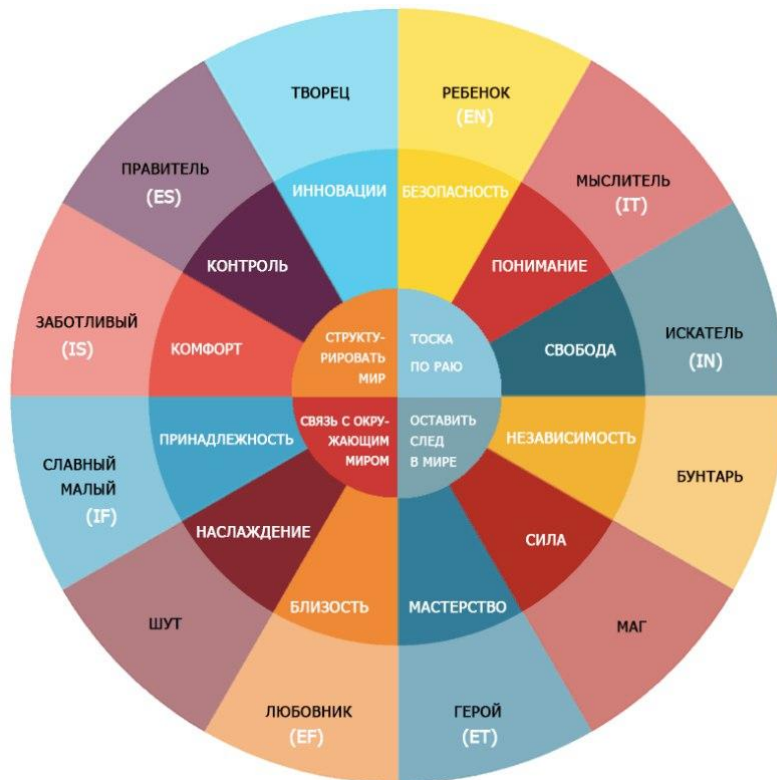
Он заботится обо мне

Вклад

Я влияю на конечный продукт, я важен

ЛЮДИ ПОКУПАЮТ НЕ ТОВАР И УСЛУГУ, А ЭМОЦИЮ И РЕЗУЛЬТАТ

Архетипы



Найдите ваш доминирующий и вспомогательный архетип. Соединив их вы получите уникальную символику личного бренда.

1 группа: ИНДИВИДУАЛЬНОСТЬ



РЕБЕНОК

- Предлагает простейшее решение для существующей проблемы
- Ассоциируется с добротой, моралью, ностальгией, детством
- Живет верой в чудо
- Не хочет видеть боли людей, не признает несовершенства мира
- Ценовой сегмент: средний, средний минус



1 группа: ИНДИВИДУАЛЬНОСТЬ

МЫСЛИТЕЛЬ

- Является экспертом в определенной области
- Предлагает преимущества, основанные на научных фактах
- Объективен, логичен
- Хладнокровен, надменен
- Ценовой сегмент: средний плюс, премиум



1 группа: ИНДИВИДУАЛЬНОСТЬ



ИСКАТЕЛЬ

- Помогает людям ощущать свободу, чувствовать себя первопроходцами
- Предлагает надежный продукт
- Путешествует, ищет, переживает новое
- Помогает самовыражению
- Изобретательно справляется с трудностями
- Волк-одиночка
- Ценовой сегмент: средний, средний плюс



2 группа: изменение, риск и мастерство

ГЕРОЙ

- Создает инновации, меняющие мир
- Помогает людям раскрыть свой потенциал
- Решает социальные проблемы и воодушевляет других
- Дисциплинированный, отважный, мужественный
- Трудоголик
- Ценовой сегмент: средний плюс, премиум



2 группа: изменение, риск и мастерство

БУНТАРЬ

- Взаимодействует с клиентами, которые чувствуют себя маргиналами в обществе
- Ведут к новым, революционным идеям, обновлениям
- Нарушает правила
- Агрессивное поведение
- Ценовой сегмент: средний минус, средний



2 группа: изменение, риск и мастерство



МАГ

- Предлагает продукты и услуги преобразования, трансформации
- Является катализатором изменений
- Ассоциируется с духовностью, расширением сознания
- Предлагает новый, современный продукт
- Манипулирует
- Ценовой сегмент: средний плюс, премиум



3 группа: принадлежность и обладание



СЛАВНЫЙ МАЛЫЙ

- Дает чувство принадлежности
- Является гуманистом и демократом, верящим в естественное достоинство каждого человека
- Имеет простой, домашний характер
- Дружелюбный, улыбчивый, отзывчивый
- Самоотверженный
- Ценовой сегмент: средний минус, средний

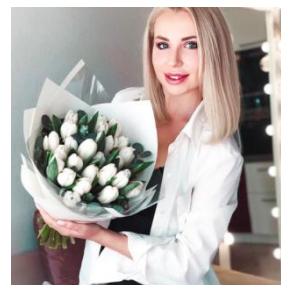


3 группа: принадлежность и обладание



ЛЮБОВНИК

- Помогает людям найти любовь, дружбу, общение
- Умеет находить индивидуальный подход к другим, выстраивать глубокие отношения
- Соблазняет, очаровывает, влюбляет
- Ревнует, завидует
- Ценовой сегмент: средний плюс, премиум, люкс



3 группа: принадлежность и обладание



ШУТ

- Дает людям чувство принадлежности
- Помогает хорошо провести время
- Обескураживает, срывает границы условного, пользуясь маской несерьезности
- Смеется над всеми и над собой
- Безответственный
- Ценовой сегмент: средний минус, средний



4 группа: стабильность и контроль



ЗАБОТЛИВЫЙ

- Помогают людям оставаться на связи и заботиться друг о друге
- Правильны, традиционный, предсказуемый, последовательный
- Помогает излечивать раны и раскрывать способности
- Гиперопека
- Ценовой сегмент: средний минус, средний

Dove



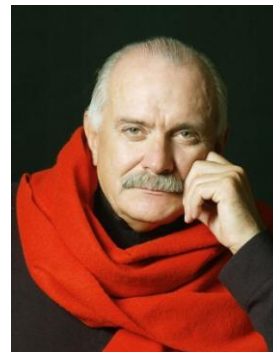
Johnson & Johnson

4 группа: стабильность и контроль



ПРАВИТЕЛЬ

- Ассоциируется с высоким статусом
- Помогает людям быть более организованными, сохранять власть
- Дает чувство безопасности и стабильности в хаотичном мире
- Умеет быть лидером и брать на себя ответственность
- Одержимый контролем
- Ценовой сегмент: премиум, люкс



BOSS
HUGO BOSS



4 группа: стабильность и контроль



ТВОРЕЦ

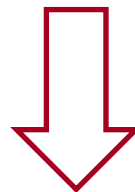
- Способствует самовыражению
- Предлагает потребителю участие в создании конечного продукта
- Несет в мир новшества и красоту, эстетически преобразует действительность
- Капризный, неприспособленный к бытовой жизни
- Ценовой сегмент: средний, средний плюс



Целевая аудитория



МИФ



?!

Миссия и социально значимые цели



Ради какой цели вы живете?

Какова ваша личная миссия?

Что вы делаете?

Для кого вы делаете?

Какой положительный результат
это принесет людям?

Собственная история



Успешный личный бренд всегда выстраивается на реальной эмоциональной истории жизни.

Собственная история - это ваша история успеха, достижений, падений и побед. Этот пункт представляет большой интерес для клиентов, так как многие интересуются подробностями личной жизни других людей, их детством, юностью и другими отрезками жизни.



Внешние атрибуты бренда



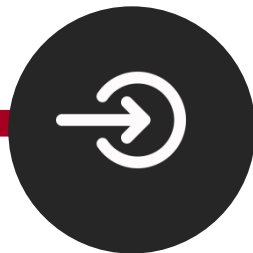
Упаковка личного бренда



Ключевые элементы



ГЛОБАЛЬНЫЕ
ЦЕЛИ



ПЛАТФОРМА БРЕНДА



ВНЕШНИЕ
АТТРИБУТЫ

Основная компетенция



В первую очередь вам стоит «раскручивать» себя как настоящего эксперта в своей области.



Примеры экспертных компетенций:

Знание продукта

Навыки

коммуникации

Навыки управления

Навыки обучения

Технические навыки



Примеры «нестандартных» компетенций:

Мама в декрете

Интроверт

Путешественник

Вегетарианец

Как отличаться от конкурентов?



7 способов позиционирования:

1. ПО ЦА: фитнес-тренер для беременных
2. НЕТИПИЧНАЯ ЦА: матрасы для холостяков
3. СЕГМЕНТ: визажист для VIP-персон
4. КОНЦЕПЦИЯ 1+1: дизайнер-инноватор
5. СПЕЦИАЛИЗАЦИЯ: дизайнер ресторанов
6. ТЕХНОЛОГИЯ: лазерная стоматология
7. АВТОРСКАЯ МЕТОДИКА: стилист, типирую по своему методу

Формулы работающих офферов



7 видов УТП:

1. Потребность + результат + гарантии
2. Потребность + критерий выбора
3. Нетипичная аудитория + проблема + решение
4. Продукт + страх + (отсутствие чего-либо)
5. Продукт + дополнительная ценность
6. Скрытый факт + выгода
7. Услуга + неоспоримая выгода

Формулы работающих офферов: примеры



Интернет-магазин париков

Формула: продукт + дополнительная ценность

дополнительная
ценность

продукт

«Наш стилист **бесплатно поможет подобрать**
идеальный парик и прическу по вашему типу
внешности».



Формулы работающих офферов: примеры



Строительная компания полного цикла

Формула: аудитория + проблема + решение

«Мы относимся к строительству как к бизнес-процессу, поэтому изначально строим так, чтобы объект недвижимости повышал ликвидную стоимость, и наши клиенты приумножали инвестиции».



Формулы работающих офферов: примеры



Бухгалтерская компания

Формула: услуга + неоспоримая выгода

«Целый год бухгалтерское обслуживание по цене всего двух среднестатистических зарплат».





**БУДЬТЕ
ДЕРЗКИМИ**



Продвижение личного бренда



SMM
Интернет-маркетинг







PR

Event-мероприятия

Профессиональная
среда

Как создать репутацию?



-  Следить за тем, чтобы в сторонних источниках писали не только о ваших регалиях, но и о личных качествах.
-  Создать пул выступлений, о которых в дальнейшем можно будет упоминать, демонстрируя себя как человека-бренда в своей профессиональной среде.
-  Пишите статьи в периодических и Интернет-изданиях, выпускайте книги в бумажном и электронном виде.
-  Участвуйте в конкурсах и премиях - это определенный статус отделяющий вас от конкурентов.
-  Участвуйте в нетворкинге, устраивайте коллаборации.
-  Отслеживайте образ своей целевой аудитории, клиенты говорят о вашем профессиональном уровне.

Ключевые факторы развития



Осознание, что Инстаграм - это всего лишь один из каналов коммуникации



Дублирование базы подписчиков в базу воронки продаж



Наличие упаковки личного бренда и четко выстроенные воронки продаж



Параллельное развитие своего личного бренда и бренда компании



КЕЙС

ГУСЬ ° КАРАСЬ





**Бренд-шеф ресторана «Гусь•Карась»
Максим Сырников**

Эксперт в области русской национальной кухни, блогер, автор кулинарных бестселлеров «Настоящая русская еда», «Готовим по-русски каждый день», «Настоящие русские праздники», и ряда других. Занимается изучением и реконструкцией блюд подлинной русской кухни и является основателем фонда сохранения русской кухни «Русская поварня».

Ведущий кулинарной передачи «Монастырская кухня» на телеканале Спас.



Шеф-повар ресторана «Гусь•Карась»
Денис Дякин

Специалист в области русской дальневосточной кухни. Большое значение придает изучению особенностей приморских аутентичных продуктов и даров дикой природы. Является известным в Приморском крае шеф-поваром. Для ресторана «Гусь•Карась» создал «Меню Первопроходцев», которое состоит из его авторских блюд.




КЕЙС



nadya_nhk

< nadya_nhk ...



1 049 **48,3 тыс.** **647**
публикации подписчики подписки



[Подписаться](#)

Надежда Касаткина
Коммерческий директор ООО «Мобайл Медиа»

Создатель [@exceed_kasatkina](#)

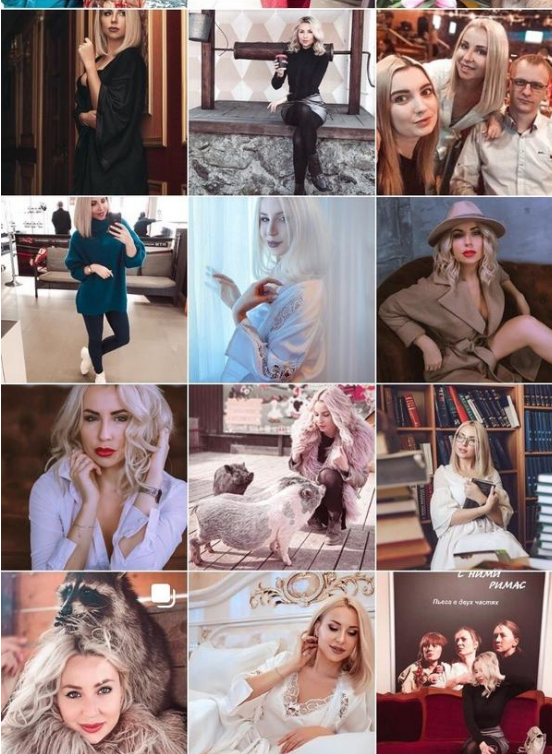
А ещё, [#надеждавсемпокажет](#) 🎥

Смотри здесь и в приложении «Вся Находка»
[📄](#)
youtu.be/uFv-Yi-iT7U
 Подписаны [thecloud_vl](#) и [da.chef.ru](#)

 
 Девичник Рубашки Е...



< nadya_nhk ...






nadya_nhk • Подписаться
Nakhodka



nadya_nhk Царицыно платье ☐

Нет, это не мое свадебное платье, просто сегодня у нас была съёмка в @dolcevita_wedding, волшебном месте, в котором рано или поздно я рекомендую побывать любой незамужней девушке из Приморья. Там вы точно встретите свадебное платье своей мечты, даже если пока ещё не знаете о чем мечтаете☐

А между тем, до моего дня X осталось совсем немного. Когда полагается начинать волноваться?)



1 310 ответов "Нравится"

19 ЧАСОВ НАЗАД

Добавьте комментарий...

Опубликовать



nadya_nhk • Подписаться
Nakhodka



nadya_nhk В моих руках - идеальный подарок для человека, который ценит качество!))

Кошельки ручной работы от мастерской @ballad.me из натуральной кожи. При необходимости на изделии можно сделать лазерную гравировку с пожеланием, именем или просто инициалами одариваемого, чтобы подарок стал эксклюзивным и памятным.



1 195 ответов "Нравится"

22 АПРЕЛЯ

Добавьте комментарий...

Опубликовать



СТРАТЕГИЯ УСПЕХА

ДАЛЬНЕВОСТОЧНОЕ
БРЕНД-АГЕНСТВО

г. Владивосток
ул. Магнитогорская'4, 803
8 (423) 237-58-01
4004tz@mail.ru
@ marketing_strategia