

Curso: Crea una comunidad exitosa

Lección 22: Tu branding o Marca Personal

En esta clase te enseñaré cómo posicionar tu Branding o Marca Personal, cómo crearla para que tu posicionamiento sea efectivo.

Pasos para crear tu branding o marca personal de manera efectiva para posicionarla:

Estos pasos que estaré explicando los he aplicado en mi marca personal y con ellos he conseguido el éxito que tengo actualmente.



Define tu visión: ordena tus ideas, ten claridad y enfoque en lo que deseas.



Establece tu imagen en relación a tu visión: si quieres atraer clientes con poder adquisitivo, tu imagen debe inspirar sensaciones de poder, de satisfacción, de comodidad.



Diseña un logo y un símbolo: el logo debe transmitir profesionalismo. Si quieres atraer a tu cliente ideal debes invertir en un logo que transmita un mensaje poderoso a ese cliente.



Usa los colores adecuados: no se trata de colores que te hagan sentir más cómoda o más o menos femenina, se trata de esos que lleguen a la mente de tus clientes.



Confía en los expertos: hay cosas que hay que dejarla en manos de los expertos, para asegurar el éxito de tu marca.

Posicionamiento de tu Branding o Marca Personal:

Se llama posicionamiento al lugar que una marca ocupa, o que aspira a ocupar, en la mente de su comunidad, la cual debe estar conformada por sus clientes ideales/potenciales. Esa es la meta de todo Branding, ocupar un lugar privilegiado en la mente de sus clientes. A continuación los pasos para posicionar tu branding



Define tu Mercado Objetivo: El primer paso será definir con claridad el mercado objetivo al cual orientarás tu producto. Conociendo bien a tu mercado objetivo, identificarás la mejor forma de posicionar tu marca ante él.



Realiza un Análisis de Situación: Un análisis de situación te ayudará a conocer mejor tu mercado y tu competencia, a continuación un cuestionario que te ayudará a realizar ese análisis:

- ✓ *¿Cuáles son los beneficios del producto o servicio que ofreces y que le interesaría a tu comunidad?*
- ✓ *¿Quiénes son tus competidores y cuál es la estrategia de posicionamiento que usan?*
- ✓ *¿Cómo reaccionan los demás ante tu competencia y sus características?*
- ✓ *¿Con qué recursos cuentas para desarrollar una Campaña para posicionar tu branding o marca personal?*



Define el Tipo de Posicionamiento que implementarás

Tipos de posicionamiento para tu Branding o Marca Personal:



Posicionamiento por Ventaja Diferencial: Este consiste en aprovechar las ventajas únicas que tiene tu branding o marca personal, es posicionarte marcando la diferencia.



Posicionamiento Por Precio: Es competir con precios más bajos que tu competencia, para que tu comunidad te asocie con los mejores precios del mercado.



Posicionamiento Por tipo de Competencia: Aquí puedes posicionarte haciendo de tu branding un "retador", es decir, presentando un gran producto, con más atributos de los de la competencia. También puedes posicionar tu branding como el "opuesto", que es ser la alternativa, ofreciendo ventajas y beneficios que sean opuestos a los de la competencia.



Posicionamiento Múltiple: Esto significa desglosar tus productos, ofrecer distintas ramas, ofertas, servicios, todo en relación a tu negocio y tus objetivos. Por ejemplo, ofrecer guías, ebooks, retos, videoclases, distintas formas de presentar lo que vendes.