B.A.G.™

BUSINESS ACCIÓN Y GLAMOUR

Marielys

Posicionamiento como Autoridad

¿POR QUÉ TIENES QUE POSICIONARTE?

Sé referente en tu nicho

MÁS DE 20 MANERAS DE SER AUTORIDAD EN TU NICHO DE MERCADO

00001

MARIELYSAVILA.COM

TODOS LOS DERECHOS RESERVADOS - 2019

Posicionarte como referente y autoridad en tu nicho

¿Por qué hay que posicionarse como referente y autoridad?

Las ventas se basan en la confianza, 92% de los compradores, compran a negocios y marcas que ya conocen.
Cuando eres una referente y autoridad en tu nicho, te invitan a diferentes eventos que te darán visibilidad, tales como congresos online, podcasts, TV y revistas, para pedirte tu expertise, etc.
Puedes cobrar más por tu expertise y autoridad en el Mercado.

20 Maneras para posicionarte como Referente y Autoridad

- Atrévete a ir más allá de lo que hacen los demás expertos en tu nicho, enfócate en ayudar y no en vender.
- Habla de tu historia de porqué haces lo que haces, utiliza el *storytelling sale*.
- Tienes que estar presente en todos lados, en conferencias y congresos presenciales, y también online. Mientras más visibilidad tengas a diario, mejor.
- Habla de temas que otros no se atreven a tocar, de forma directa, clara, honesta y sencilla.
- Crea un espacio de *Facebook Live* semanal, como si fuera tu programa de TV, dando consejos reales y ayudando sobre tu área de experticia.
- Debes estar presente a diario en tu Instagram, con sesiones semanales, hazle preguntas a la audiencia, interactúa con ella.
- En el feed de Instagram, publica un vídeo a diario, con tips. Son vídeos de un minuto, así que serán muy cortos, pero en los que les ayudes. Por ejemplo, mira el feed de Nacho Muñoz, que siempre tiene Nuggets.
- Busca para hacer alianzas con otras personas de tu nicho, por ejemplo, como un guest blog.

- Deja de enfocarte en estadísticas y cosas así. Enfócate en tener visibilidad que es lo único que cuenta.
- Sé simpática, ayuda, haz que la gente te quiera, sé sincera y articula muy bien tu mensaje.
- Escribe como si fueras una periodista, en Facebook, arts largos, en Instagran y no te olvides de tu blog. Artículos de interés de tu nicho, cuenta el qué y atrévete a contar un poco el cómo, escribe sobre temas controvertidos.
- Comparte con tu audiencia como si fueras una productora profesional, como si estuvieras en un estudio profesional. Antes de grabar tus vídeos, controla tus luces, las fotos, cámaras, todo de detrás del telón.
- Asiste a eventos presenciales, conéctate con otros expertos, cuéntales qué haces, a qué te dedicas. Escúchales y ofrécete a ayudarles.
- Crea un congreso online.
- Entrevista a otros expertos.
- Crea tu propio podcast.
- Fórmate y muestra las formaciones a las que asistes, que te vean cómo te gusta aprender para ayudarles. Lee libros y déjalos ver.
- Responde siempre las preguntas que te hagan en tus redes, blog, vídeos, email marketing, etc. Pero no respondas lo que no sabes y acláralo. Muéstrate humana y que no lo sabes todo.
- Trabaja con algún influencer, contáctalos, que no te dé miedo.
- Comparte el trabajo de otros expertos influencers y autoridad de tu nicho.
- No critiques el trabajo de otros ni te quejes de lo que no ha funcionado. Si has trabajado con otro en redes, mantén tu imagen impecable.
- Crea un grupo de Whatsapp, participa en grupos de expertos o crea tu propio grupo de expertos.
- Crea Webinars con regularidad.

MARIELYS ÁVILA