

## Guía 16.

# Claves para conseguir el éxito de tu marca personal





**¿Qué es una marca personal?**

**¿Qué principios debo seguir a la hora de definir mi marca personal?**

**¿Cuáles son las claves para conseguir el éxito de mi marca?**

**La marca personal define con precisión qué nos hace diferentes, especifica cómo esa diferencia se traduce en un beneficio relevante para nuestra clientela o audiencia y comunica ese beneficio de manera clara, concisa y efectiva**

Una marca sirve para diferenciar, para destacar, para asociar algo a una serie de atributos. Cuando adquirimos un producto o un servicio podemos reducir la incertidumbre porque una marca nos está diciendo lo que podemos esperar de ella.

La marca personal define con precisión qué nos hace diferentes, especifica cómo esa diferencia se traduce en un beneficio relevante para nuestra clientela o audiencia y comunica ese beneficio de manera clara, concisa y efectiva. En síntesis, es la idea positiva, clara y poderosa que viene a la mente de los demás cuando piensan en ti. Es en lo que destacas (valores, capacidades, habilidades, acciones) y que los demás asocian contigo.

**Nada más importante que tú y el trabajo que realizas. Dale valor al trabajo que haces, ubícate en el ambiente que te conviene, conviértete en un referente de tu tema, siempre cuida tu nombre y tu marca, publicítate y conecta con otros profesionales o personas parecidas a ti.**

A continuación te proponemos las claves que debes considerar a la hora de conseguir el éxito de tu marca personal:



1. Hagas lo que hagas, vendas lo que vendas y por el canal que sea, siempre crea experiencias Agradables.
2. Planifica más, corre menos.
3. Nunca te comprometas ciegamente a presentar algo en determinado tiempo y forma cuando ello no depende ti en un 100%.
4. Vuélvete un agradable preguntón y un gran observador.
5. Ocúpate en caerle bien a todos, sin sacrificar tus valores y sello personal.
6. Enfócate en la sostenibilidad y la sustentabilidad, que en cristiano significa ver el largo plazo.
7. Visualiza a tus clientes, prospectos, colaboradores y relacionados como socios estratégicos.
8. Construye una red de contactos, ponla en blanco y negro y trabájala sistemáticamente.
9. Invierte recursos (tiempo y dinero) en tu imagen y la de tu negocio.
10. Evalúa la satisfacción de todos y cada uno de tus clientes. Prohibido suponer que todo salió bien.

### **Más información**

Manual "Marca personal":

<http://www.emprenemjunts.es/index.php?op=13&n=5628>