



Personal Branding

Michal Blažek, CC

Professional Toastmasters, 27.8.2014

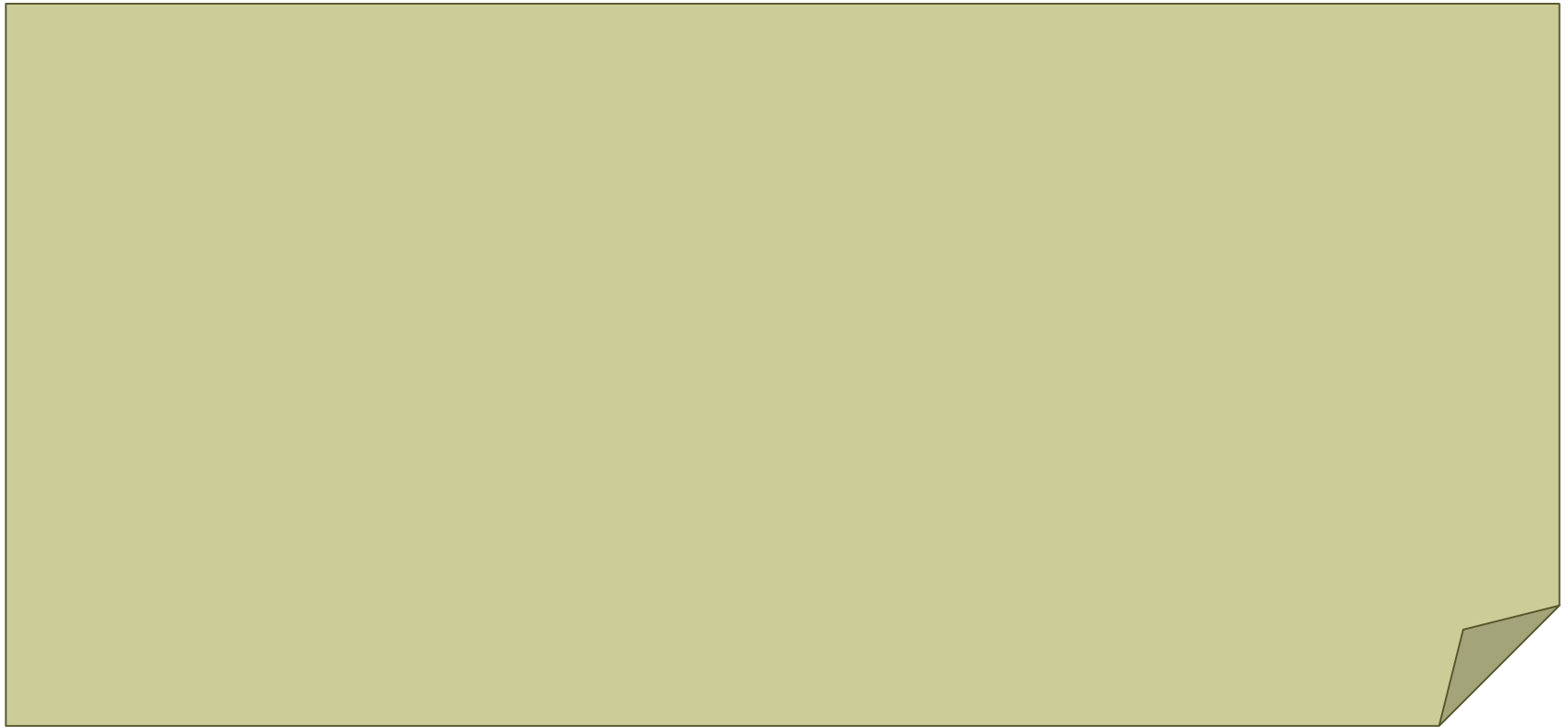


Obsah

- Co to je?
- Jak to pro mě fungovalo?
- Kde to dělat?
- Proč byste to měli dělat?
- O čem byste to měli dělat?
- Jak byste to měli dělat?
- Úspěšné příklady
- Otázky, diskuse.
- + handouty „Čím byste to měli dělat“



Co to je?





Co to je?

Personal branding je postup, kdy lidé propagují sebe a svoji kariéru jako značku (Wiki)





Jak to fungovalo pro mě?

- První zakázky
- Další zakázky
- Nejkompletnější životopis



Proč byste to měli dělat?

Manažer korporátu

X

Malý podnikatel

X

Zaměstnanec



Kde to dělat?

OFFLINE

- Konference, články v časopisech, semináře, rádio, akademické články...

ONLINE

- Blogy, sociální sítě, e-mail marketing.



Proč byste to měli dělat?

1. Pomůže Vám to získat respekt.
2. Pomůže Vám to získat zakázky.
 - Odlišíte se od davu
 - Zpersonalizujete svůj produkt
3. Pomůžete ostatním.

Pomůžete

Na základě nových zkušeností můžete pomoci znovu.

Lidé jsou vděční za pomoc a začínají Vás chápat jako odborníka

Získáte zakázku

Více lidí si o Vás povídá, doporučují si Vás, získáváte důvěru.

Získáte respekt

Sdílení na sociálních sítích, doporučení přáteli

Pomůžete více lidem



Výhody a nevýhody

OFFLINE

- Osobní přístup
- Možnost zapůsobit slovem
- Možnost okamžitě reagovat na všechny dotazy
- Nákladné, časově náročné
- Problém se dostat na konference, na rozhovory, atd.

ONLINE

- Zdarma
- Méně časově náročné – časová flexibilita
- Často dvojsečná zbraň
- Méně osobní přístup, ale s nástupem webinářů a SS s výměnou obrazu se situace zlepšuje.



A zajímavý postřeh...

- Když budete dobří v ONLINE, budou Vás zvat na konference, na rozhovory atd.
- A nebudete za ně platit!
- Viralita a vděčnost – lidi si sami budou sdílet.



O čem psát/mluvit?

- O tom, co vás zajímá, co vás baví, co vám může i vydělávat (ale zatím nemusí).
- A to prokládat informacemi o vás samých.
- <http://blog.minar.cz/tag/hrava-snidane/>



O čem psát/mluvit?

- **Ale určitě z toho neudělat zpovědničku, jak jste úžasní nebo jak vám všichni ubližují.**
- **Nepsat obecné kecy.**
- **Zaměřit blog na jedno téma.**
- **Používat jakýkoliv slohový nástroj (komentář, fejeton, recenzi, návod, román 😊)**



Co byste mohli psát vy?

- Zde byly tři příklady účastníků semináře.



ALE

- O většině z vás jsem nenalezl žádné relevantní informace o Vaší profesi.
- Většina z vás nemá chráněné soukromí na Facebooku (někteří mají na profilu fotky aktů)
- Buďte vidět!



JAK DĚLAT OSOBNÍ BRANDING?



1.

Přijměte odpovědnost za své názory. Nebud'te ten, kdo následuje, ale ten kdo vede.



2. Přestaňte se podceňovat.



3. Pomáhejte. Reprezentujte.



4.
Sledujte výkonnost a reakce,
ale nenechte se odradit.



5.
Komentujte. Bud'te štědrí.



**6.
Užívejte si to.**



ČÍM DĚLAT PERSONAL BRANDING



Formy a nástroje

- Blogging
- Sociální sítě
- E-mail Marketing
- Komentování
- Sledování



Blog

- Základ online marketingu – váš píseček
- Doména
- Vhodné nástroje
- Nevhodné nástroje



Sociální sítě

- Sociální sítě vs. Blog





E-mail marketing

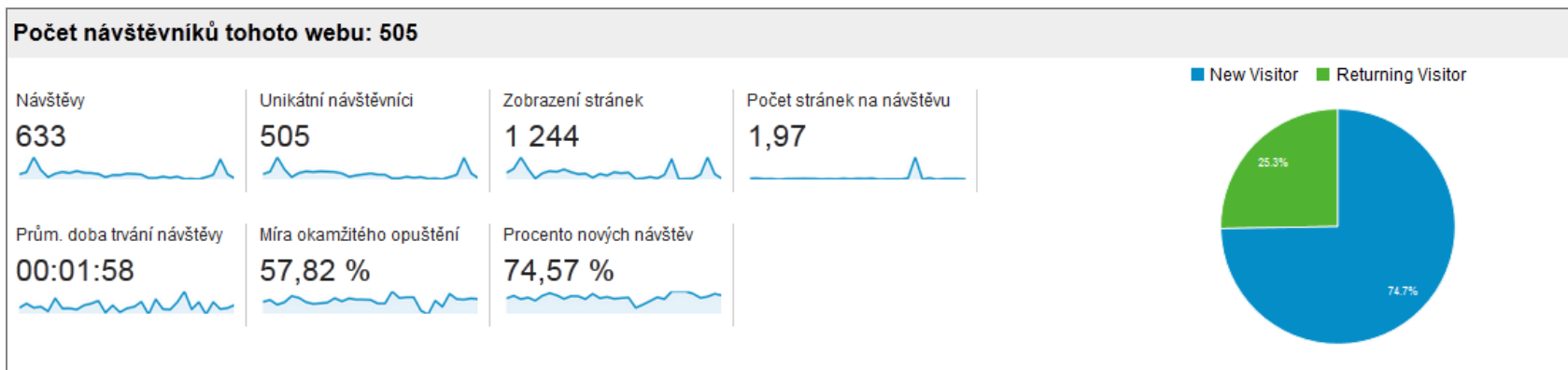
- Jednoznačná jednička – MailChimp – zdarma až 2000 kontaktů a 12 tis. zpráv měsíčně.





A analyzujeme!

- MailChimp analýza
- Google Analytics – analýza mého blogu





Na čem záleží při sledování?

- Návštěvnost
- Likes
- Konverze
- Dobrý pocit?



Jaký kanál zvolit?

Položte si 4 otázky:

1. Budu na to mít čas?
2. Budu tam mít co dát? Já bych si třeba nikdy nezaložil Flickr.
3. Bude mě to bavit? – většinou ANO
4. Mám na to znalosti? (a nebo jsem ochoten si najít někoho, kdo mi pomůže)



Úspěšné příklady

- Slevomat a Tomáš Čupr
- Zig Ziglar a Ziglar.com
- Karel Swenzenberg a TOP 09
- Jakub Šafránek, Ondřej Staněk
- Robert Němec a RobertNemec.com



Neúspěšné příklady

- Většina velkých firem. Znáte CEO CocaColy?
- Víte, kdo je CEO Apple? Víte, kdo byl CEO Apple?
- Víte, kdo se stal šéfem microsotfu po Stevu Ballmerovi?



Mohu Vám s něčím pomoci?





Děkuji za pozornost!

- MichalBlazek.cz
- cz.linkedin.com/in/michalblazek/
- Twitter.com/blazekmichal
- http://instagram.com/blazekmichal
- Slideshare.com/blazekm
- Facebook.com/blazekm