



GUIDE

**BYGG DITT
PERSONLIGA VARUMÄRKE
OCH SÄLJ MER!**



PASSIONEFFECT.SE



VARSA GOD!

Denna guide är till för dig som är intresserad av att lära dig mer om personliga varumärken och hur det kan hjälpa dig att öka din försäljning, förbättra din kommunikation och bli mer synlig på både kund- och talangmarknaden. Vi kommer att utforska vad ett personligt varumärke är och hur det kan hjälpa dig att skilja dig från mängden, etablera din expertis och bygga starkare relationer med dina kunder och potentiella talanger.

DET GÄLLER DIG!

Vid möten med VD, chefer, företagsledare och entreprenörer dyker ofta frågan upp om hur ett personligt varumärke kan stärka affären. I denna guide syftar vi till att besvara denna fråga och visa varför det är strategiskt att arbeta med ditt personliga varumärke. Vi kommer att utforska hur du kan öka försäljningen, engagera medarbetare och spara både tid och pengar genom att bygga ett starkt personligt varumärke.

BONUS

I den här guiden får du dessutom 12 tips på hur du börjar att bygga ditt personliga varumärke!

Vi hoppas att guiden ska hjälpa dig att komma igång med ditt personliga varumärke!



Michelle Dandenell
PUBLISHER, PASSIONEFFECT



Vill du vara en av de 78% som säljer bäst? En säljkår som använder sociala medier som en del av sin säljteknik säljer mer än sina kollegor.

En säljkår som använder sociala medier som en del av sin säljteknik säljer 78% mer än sina kollegor (Forbes). Leadsgenerering via de anställdas aktiviteter på sociala media konverterar sju gånger oftare än företagets sociala media aktiviteter (IBM). Dessutom får inlägg som anställda har publicerat 561% större räckvidd än det företaget publicerar i sina sociala media kanaler. Intressant, eller hur?

Vi pausar här i någon minut till förmån för några rader om vad ett personligt varumärke är: *Det klargör och uttrycker det värde du kan leverera till din målgrupp, kund, arbetsgivare eller kollegor. Det är ingen tävling i att se hur synlig du kan vara i sociala media, det mäts inte i antalet likes eller hur många inlägg du kan göra per dag och inte ett syfte att sätta dig själv i centrum av världen.*

Oavsett om du är VD, konsult, säljare eller vill söka nya jobb möjligheter finns en vinst i att lyfta ditt personliga varumärke för att bli top-of-mind, få fler leads/kontakter och att göra värdefullare affärer.





People buy from people

DET HANDLAR OM DITT RYKTE

"People buy from people" är ett vanligt uttryck som betonar vikten av personliga relationer och kontakter i försäljningsprocessen. Det antyder att kunder är mer benägna att göra en affär med någon de gillar och litar på, istället för från ett opersonligt, ansiktslöst företag eller automatiserat system. Att bygga relationer, visa empati och uppriktigt visa intresse för kundens behov och preferenser kan alla hjälpa till att etablera en positiv relation och öka chansen för en lyckad försäljning.

Varje VD, entreprenör, säljare eller företagsledare har allt att vinna på att överväga möjligheten att utöka sitt varumärkesarbete med sitt personliga varumärke. Varumärken, oavsett om de är små eller stora, organisationer eller konsulter, består trots allt av människor - människor precis som du och vi. Och vi tenderar att föredra att göra affärer med dem som vi tycker om och litar på – för som vi brukar säga: "People buy from people", eller hur?



Hur kan ett personligt varumärke ge ökad försäljning och kortare säljprocess?



Processen är enkel: genom att erbjuda nyttigt och värdefullt innehåll till din målgrupp kan du öka uppmärksamheten kring ditt företag, skapa förtroende och auktoritet inom din nisch, bredda ditt nätverk och till slut generera intäkter. Eftersom försäljnings-processen inom B2B vanligtvis är lång krävs cirka fem till sju kontakttillfällen för att ditt företags varumärke ska bli ihågkommet. Därför kan personliga aktiviteter, såsom att engagera sig på sociala medieplattformar, vara ett framgångsrikt och icke-påträngande sätt att locka både kalla och varma leads.

Genom att dela med dig av din kunskap och expertis kan du skapa förtroende snabbare än vad ett företags varumärke kan göra på kort tid. Detta kan leda till ett större avtryck och ökad förtroendegrad, vilket i sin tur kan bidra till att öka antalet potentiella kunder för ditt företag.

De som arbetar medvetet med sitt personliga varumärke får fler kunder

Enligt en Nielsen-studie litar 92% av köparna på rekommendationer de får från andra, även om de kommer från andra personer. Genom att bygga ditt personliga varumärke baserat på äkthet, dina styrkor och din "why" kan du skapa förtroende och auktoritet, vilket gör att människor litar på dig, gillar dig och kan rekommendera dig till andra. Genom att använda ditt personliga varumärke för att stärka ditt företag på sociala medier och andra kanaler kan du få en överblick över dess potential. Richard Branson, Elon Musk på Tesla, Arianna Huffington och Oprah Winfrey är exempel på personer som har använt sitt personliga varumärke för att stärka sina företag. Branson har till exempel tre gånger fler följare än alla hans företags följare tillsammans. Det handlar om ditt rykte, så utgå från vad du vill att det ska vara - vilket rykte vill du ha?





Få uppmärksamhet och konkurrensfördelar

Enligt vår erfarenhet är det mest effektiva sättet att få uppmärksamhet för ditt företag att bygga upp ditt personliga varumärke och använda det som en plattform för att utbilda och underhålla dina kunder och målgrupp. Detta kan kräva mer ansträngning än att bara investera i annonser, men det är en betydligt mer kostnadseffektiv och hållbar strategi som skapar lojala varumärkesambassadörer på lång sikt. Enligt en studie från Kredible är 82% av de tillfrågade mer benägna att lita på ett företag när dess ledande befattningshavare är aktiva på sociala medier.

Dessutom är 77% av kunderna mer benägna att köpa från företag vars VD använder sociala medier. Att bygga upp ett personligt varumärke för grundaren, ägaren eller cheferna är en effektiv strategi för att öka organisationens trovärdighet. Om kunderna litar på personen bakom företaget, kommer de sannolikt också att lita på företaget i sig. Som vi tidigare nämnde, People buy from people!

För att vara en av de 78% som säljer bäst, följ nedanstående 12 tips!



12 TIPS ATT LYFTA DITT PERSONLIGA VARUMÄRKE

Nu är den perfekta tiden att bygga och utveckla ditt personliga varumärke. Till vardags hjälper vi företag, ledare och entreprenörer att utveckla starka varumärken och göra dem mer synliga och på så sätt få deras business att växa.

I den nuvarande ekonomin är värdet av ett starkt personligt varumärke avgörande. Det gäller både dig som är VD, ledare, entreprenör, konsult, anställd, jobbsökande eller vill starta eget. 20-talet spås vara den tid då "det personliga" är i fokus och då menar vi att fokus är att dela med sig av dina personliga talanger, kunskaper, klokskap och passion.

Helt enkelt att på riktigt och äkta ge värde till andra. Vi har alla olika styrkor att dela med oss av, alla har något vi brinner för och har utvecklat en passion för, något vi gör med lätthet – vår superpower – och det är det vi behöver skapa en tydlig varumärkesstrategi kring. Bygg en stark varumärkesidentitet för dig själv som bygger på äkthet och en äkta önskan att tillföra mervärde till din omgivning. Även om det innebär att sticka ut i en alltmer konkurrenskraftig värld – like it or not, så behöver du på allvar ta dig tid att fundera över vem du genuint vill vara och vad du kan bidra med.



Våra bästa tips för att komma igång med ditt personliga varumärke



1

GOOGLA DIG SJÄLV

Börja med att Googla dig själv, vad finns om dig på nätet idag? Har man som jag ett ovanligt namn, både för- och efternamn, hamnar man högst upp om man söker på just mitt unika namn. Om ditt namn är vanligt behöver du fundera över vad du kan och behöver göra för att både skapa träffar och hamna högre upp på Google.

2

HUR SER DINA KANALER UT?

Se över dina sociala media kanaler. Hur ser dina presentationer ut? Har du både en privat- och företagssida på Facebook. Hur ser de ut? Vad vill du kommunicera? Vad bidrar du med? Till vem? Samma sak gäller alla dina kanaler. De behöver "hänga ihop" så att du har en enhetlig profil. Viktigt är också att se över dina bilder, vad visar de? Är din profilbild tagen av en professionell fotograf? Har du en strategi över dina bilder och grid? Ger bilderna dig rättvisa? Städa bort bilder du inte vill ha.



RÄTT MINDSET ÄR VÄGEN TILL FRAMGÅNG

3

Mycket om din möjlighet att lyckas handlar om att ha rätt mindset. Alla har alltid en anledning till varför de inte har lyckats i sin business eller i livet. Men, det finns bara en enda anledning. Det är för att vi oftast lyckas hitta allt vi **inte** har; tid, energi, pengar, system eller vad det nu kan vara. Men, de mest framgångsrika människorna hittar de resurser de behöver. Är du tillräckligt kreativ, hittar du dina svar och resurser. Om du är tillräckligt dedikerad tar du dig igenom dina problem. Om du bryr dig tillräckligt om andra människor kommer du kunna få dem att bry sig om dig och ditt mission. Den bästa resursen du behöver är faktiskt våra känslor, men det finns en känsla som får oss att misslyckas... Rädsla. På engelska FEAR = False Evidence Appearing Real. Vad har då ditt mindset att göra med ditt personliga varumärke? Allt börjar med dina egna känslor. Det är känslorna som styr när vi ska bygga vårt varumärke. Vi behöver våga visa oss själva och ta bort allt som stör för att vara så autentiska som möjligt och då är vårt mindset det viktigaste du har.

4

TA REDA PÅ VARFÖR DU GÖR DET DU GÖR

Konkretisera ditt "why". Varför gör du det du gör? Varför går du upp på morgonen? Det finns alltid ett djupare svar så mitt tips är att använda dig av ett verktyg som heter "Seven Level Deep", dvs. ställ dig frågan "varför" på alla dina svar ovan för att till slut på riktigt hitta ditt "why".

5

HITTA DINA SUPERPOWERS

För att lägga grunden till att bygga och utveckla ditt personliga varumärke är det bra om du bygger det kring dina superpowers, d.v.s din unika förmåga eller kärnkompetens. Och din superpower är djupare än du tror. Många är omedvetna om sin djupare kompetens, det gäller att finna och uttrycka den.





6

STORYN OM DIG

Vilken story vill du berätta om dig själv? Skriv ner din vision av vad du vill med ditt varumärke och skriv din story som stödjer ditt arbete med att bygga ditt varumärke. Fokusera på personligt och autentiskt men inte privat.

7

VAR AUTENTISK - DET MÄRKS

Appropå autentiskt. Det viktiga är att visa vem du är – på riktigt. Vardagen är inte enbart rosor och champagne det finns lika många dagar som är tuffa och som många känner igen sig i. Det är dessa dagar som talar till hjärtat hos andra – så dela med dig av dessa dagar och hur du hanterar dina utmaningar etc. De dagar som faktiskt är fyllda av rosor och champagne så visa/berätta dessa dagar i syfte att visa dina "winns" så att andra blir peppade till att fortsätta på deras resa.

8

HITTA DIN HISSPITCH

När du hittat ditt why och dina superpowers har du ett bra underlag för att skriva din hisspitch. När du då presenterar dig så vet alla VAD du kan bidra med och därefter kan ni prata om din nisch och HUR du gör det du gör.



9

VET DU VEM DU PRATAR TILL?

Identifiera och lär känna din målgrupp och anpassa dina inlägg etc. i dina kanaler så att det attraherar rätt målgrupp. Ett tips är att göra en kundavatar och "döpa" dem vid namn. Då kan du snabbt stämma av med om ex. ditt inlägg passar Eva eller Kalle, eftersom du redan känner dem på djupet. Namn eller inte, hitta det sätt som är enklast för dig, bara du har identifierat och lärt känna din målgrupp.

10

VÅGA STÅ FÖR DET DU STÅR FÖR

Ge dig in i debatten inom ditt område. Bygg på andras inlägg, ge din syn och idéer på ämnet, våga stå för din åsikt men gör det med finesse.

11

VÅGA TA HJÄLP AV ANDRA

Våga fråga ditt nätverk, kunder och vänner om vilka dina styrkor är. Vad bidrar du med? Gör en undersökning och ställ de frågor du vill ha reda på för att få en bra självbildsövning.

12

HA KOLL PÅ DINA VÄRDERINGAR

Generös, ärlig, professionell etc. Identifiera och skriv ner dem och låt de kännas och upplevas i ditt varumärke.





PASSIONEFFECT

ATTRAHERA, UTVECKLA OCH BEHÅLLA TALANGER

Om du vill få tillgång till fler guider, tips och strategier från oss är du välkommen att signa upp dig för vårt nyhetsbrev och följa oss i sociala media . Undrar du över något eller behöver hjälp så skicka iväg ett mail eller kontakta oss via vår hemsida.

Lycka till nu!

Vi är den nya generationens kunskapshub för dig som har blicken i vindrutan och vill utveckla dig själv och människorna i din organisation i syfte att attrahera, leda, behålla och utveckla talangerna.

Med kunskap i fokus vill vi bidra till att stärka dig som har rollen chef, ledare eller hr genom att ständigt hålla dig uppdaterad med de viktiga frågorna.

Kontakta oss gärna om du vill dela med dig av tips eller kunskap till andra: hello@passioneffect.se

passioneffect.se

