



*SANA AİT BU
ÇALIŞMAYA
BAŞLAMADAN ÖNCE:*

Kişisel marka isminizi yazınız:.....

BAHAR5ER

MARKA MENTOR

5 DAKİKA'DA
KİŞİSEL
MARKALAŞMA
SÜRECİNİZDE

SİZE ÖZGÜ
UYGULAMA
KONTROL LİSTESİ



www.bahar5er.com



0536-3527507



Mersin-Türkiye

*Kişisel markalaşma
sürecinizde*

size özgü uygulamalar

5 dk. Kontrol Listesi

Kontrol Listesini Nasıl Kullanırım?

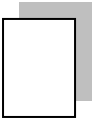
Kişisel marka stratejinizdeki boşlukları 3 aşamayı düşünerek ilerleyin. Fark etmek, ölçmek ve düzeltmek için bu kontrol listesini kullanın.

Boşluklara not alabilir veya kişisel markan için deneyimlediklerini ajandana not alabilirsin

Sorulara kendi başınıza cevap vermek dışında mevcut veya yeni marka stratejiniz üzerinde daha derinlerine inmek ve bir Mentor ile yola çıkmak isterseniz bana ulaşın. Bekliyorum.

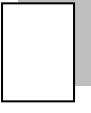
Şimdi Adının Sırrını Keşfet!

İçine sinen ve seninle ısıldayan kişisel marka oluşturma sürecinde kontrolü eline alman için gerekli 15 uygulama adımı:



1. Bir Kişisel Markalama karakter türü seçin ve yazın. (Lider, Görev odaklı, Kahraman, Organizatör, Raportör).

Sen Kimsin?



2. *Bir Kişisel Marka karakter hikayesi seçin.*

Bu hikaye başlıklarından bir çıkarım yaparak kendinizi anlatmayı deneyin.

- ***Seçilecek Başlıklar:*** *Dibe vurdum ve yükseldim, Bize karşı onlar var, WOW keşfinden öncesi ve sonrası, Eski dostlar ve sen yaparsın hatırası, 3. şahıs referansı)*
- ***Seçim adı:***
- ***Kısa Hikayesi:***

*Sosyal medya biyografinize, çalıştığınız hedef pazarın türünü ve bunlardan hangi sonuçları ve faydaları elde edebileceğinizi açıklayan 1 satırlık bir açıklama yazın. Buna mükemmel müşteri adayın için ***kendini tanı biyografisi*** diyeceğiz.*

Bunun gibi bir cümleye benzeyebilir:

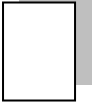
(Hedef pazarın) için bunun (sonucu) almasına (fayda) sağlamak için yardım ediyorum.

Hangi Pazarda, yapacağın işin sonucu ve nasıl bir fayda sağlıyorsun bunu belirtiniz.



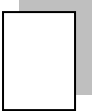
3. Otoriteni güçlendiren bir kapak resmi edinin.
(Medya özelliklerini simgeleyen logo, topluluk önünde konuşma resimleriniz veya yazar isen kitap örneğin vb.).

Elinde Neler var?



4. Sektörünüzdeki önemli yayınlar ve dergiler için katkıda bulunan/yazar olmak için başvurun.
Dijital de kendi uzmanlığınızda bilgi yayın.

Düşünelim, Hangi yayınlarda olmalısın?



5. Okurlarınıza yardımcı olan eyleme dönüştürülebilir makaleler yazın.

Çoğu CEO ve kurucu, endüstri dergileri aracılığıyla sektörleri hakkında kendilerini güncel tutar. Bu içerikler olası bir satış işlevi sağlayabilecek yüksek kaliteli potansiyel müşteri oluşturmanıza yardımcı olacaktır.

Hangi alanlarda içerik üretebilirsin?

6. Alanınızdaki en iyi 5 endüstri liderini inceleyin ve markanızı yeniden şekillendirin.

7. Kendinize kişisel marka web sitesi yapın.
(Marka hikayenizi anlatın, Potansiyel müşterileriniz için çekici bir mıknatıs etkisine sahip olun).

8. KVKK kurallarına uygun bir e-posta listesi ile içerik pazarlamasını kullanın.

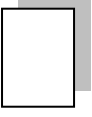
- Bir kitle oluşturma stratejisi belirleyin.
- Bunlar kimler olabilir, nerede çalışıyorlar ve mail adresleri nedir?

9. Arama motoruna girin, yetkili sitelerden siz ile ilgili medya gönderileri, hakkınızda bahsetmeler ve web sitelerinden bağlantılar alın.

10. Sektörün gündem konusuna dayalı Facebook grubu oluşturun.

- Ücretsiz olarak gruba değer verin.
- Kapalı veya açık gruplar ile 1 dakikalık videolar, eyleme geçirilebilir listeler oluşturabilir, sektörünüzdeki sorunlu noktalara çözüm sunmaya odaklanabilirsiniz.

Sektörünüzdeki Üst Kademe Etkileyiciler İle Ortak Bir Ağ Kurmak İçin Özel Notlar



11. Niş alanınızda bilgi aldığınız 10 uzmanın, podcast'lerinin ve web sitelerinin bir listesini yapın.

- Bu kişilerin ücretsiz bir ürünü varsa not edin.
- Ücretli ürün veya hizmetleri ile fiyat kıyaslaması için bir Excel dosyası tutun. (İkinci bu satır sadece sizin içindir)
- Sonuçlarla birlikte size nasıl yardımcı olduklarını listeleyen
- her biri kişi için kişisel bir referans metni yazın.
- Referansları adınız ve web sitenizle birlikte ilgili uzmana, mail veya web sitesi mesajı aracılığı ile gönderin.

Yaptığınız çalışma da onun sayfasına başkalarının da yer aldığı bir listede geri bildirim vererek iletmek hoşlarına gidecektir.

Bu, sektörünüzdeki yetkili markalarla bir ilişki kurmanın ve web sitenizin ve adınızın da sektörünüzdeki milyonlarca kişi tarafından görülmesini sağlamanın kolay bir yoludur.

12. Dijital görünürlüğünüzü artırmak için reklam vermeyi deneyin, potansiyel müşteri yakalama sistemi kullanın.

Çevrimdışı İçerik Planı

13. Sektörünüzdeki güncel konularda ayda 2 defa yerelde ücretsiz konuşmayapın.

Neresi olabilir?

14. Ücretli etkinliklerde etkin şekilde yer almak için çevrimiçi kanal etkinliğinden pazarlama hunileri oluşturun.

15. Her 3 ayda bir otorite oluşturan bir varlık oluşturmaya odaklanın.

(Bir kitap yazın, bir Podcast serisi veya YouTube Kanalı başlatın, vb.).



Ben Bahar5er;

Yeniden Markalařmana Yardımcı Kişisel Marka Mentorum.

Detaylı birebir mentorluk ve için bana ulaşmanı bekliyorum.

Geliřimini Saęla, Deęiřimi Fark Et ve Dönüřümü Bařlat rotalarından sana uygun olanını seçebilir, “Sen şablonu” uzun dönem mentorluk programı-marka sensin 1+1 görüşmelere dahil olabilirsiniz.

Sen hali hazırda bir markasın.

Adının sırrını keşfetmeye ve yeniden ışıldamaya ihtiyacın var.

www.bahar5er.com

+90536-3527507