

MARKETING PESSOAL

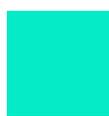
COMO CONSTRUIR UMA MARCA FORTE

WWW.BOOMERACADEMY.PT



Este e-book é o teu guia prático para dominares as nuances do Marketing Pessoal e **transformares a tua presença** numa força a ser reconhecida no mundo profissional.

Num mundo onde existe muita concorrência e as oportunidades são altamente disputadas, a importância de te destacares não pode ser, de todo, subestimada.



É aqui que entra o poder do **Marketing Pessoal** e a habilidade de expressares o que fazes e o porquê de o fazeres.



Ao longo desta experiência, mergulharemos nas estratégias e técnicas comprovadas que permitem:

- Criar uma imagem forte e autêntica
- Comunicar a tua mensagem de uma forma eficaz
- Expandir a tua presença online
- Medir o sucesso das tuas iniciativas com o Marketing Pessoal

Estás preparado(a)?

Marketing Pessoal

O QUE É E POR QUE É IMPORTANTE?



Da mesma maneira que as grandes empresas têm logotipos, slogans e reputações a zelar, cada um de nós tem uma identidade única que pode moldar e promover. Assim, o Marketing Pessoal consiste num conjunto de **estratégias** cujo objetivo é criar uma **percepção positiva** acerca de uma **pessoa ou profissional**. Para tal, são usadas ferramentas do Marketing tradicional com foco na promoção do nome e imagem desse profissional.

Mas que profissionais devem investir em Marketing Pessoal? A resposta é simples: **TODOS**. Do estudante à procura do primeiro emprego, ao empreendedor, passando pelo empresário.

Como criar uma imagem forte e autêntica?

Quando estás a construir a tua marca pessoal – o que, aliás, é um processo constante –, orienta as tuas ações com base em quatro questões: Quem? O quê? Como? e Porquê?

QUEM?

PERSONALIDADE

Quem sou eu? Do que gosto? Que características tenho? O que reconhecem em mim?

O QUÊ

COMPETÊNCIAS (HARD & SOFT SKILLS)

O que sei fazer? No que sou bom? Qual o meu talento? Quais as minhas competências técnicas e sociais?

COMO?

VALORES / OBJETIVOS

Como me relaciono com os outros? Quais os meus valores? Quais os meus objetivos? Onde me quero posicionar?

PORQUÊ?

INTERESSES

O que me move? Qual o meu propósito? Quais as minhas paixões? O que mais gosto de fazer? Quais os meus hobbies?

A chave para construir uma marca pessoal sólida é a autenticidade.

Mas como é que podes criar uma imagem forte e autêntica que se destaque da concorrência?

O que faz com que sejas único(a)?

Quais são as tuas habilidades e talentos mais marcantes?



SWOT

Reserva algum tempo para refletires sobre os teus valores, paixões e objetivos. De seguida, é hora de alinhares a tua imagem pessoal com os teus objetivos profissionais.

O Marketing Pessoal não procura apenas de vender uma imagem, trata-se de construir relacionamentos genuínos.

As pessoas são atraídas por autenticidade, verdade, consistência, o que fará com que a tua marca pessoal se destaque da concorrência.

IMAGEM PESSOAL

=

**Vestuário + Postura + Discurso
+ Conhecimento + Hábitos**

**Como comunicar
a tua marca pessoal**

E PARA QUEM?

01

TRAÇA O TEU PLANO

- Daqui a X meses quero...
(objetivo principal)
- Quero ser reconhecido por...
(características principais)
- Quero que me recomendem a...
(cliente ideal)
- Quero ter um retorno de X €
(objetivo de vendas)

02

DEFINE O TEU PÚBLICO-ALVO

- Que “dores” podes resolver?
- Quem pode ter interesse no teu produto/serviço?
- Onde vivem/trabalham essas pessoas? O que gostam de fazer? Têm outras atividades além do trabalho?
- Que canais de comunicação podes utilizar para alcançá-las (redes sociais, blogs, eventos, ...)?

03

PROMOVE A TUA MARCA

- Daqui a X meses quero...
(objetivo principal)
- Quero ser reconhecido por...
(características principais)
- Quero que me recomendem a...
(cliente ideal)
- Quero ter um retorno de X €
(objetivo de vendas)

04

FAZ NETWORKING

- Trabalha a tua rede de contactos no LinkedIn
- Participa em eventos e feiras do setor
- Interage com outros profissionais nas redes sociais
(comenta as publicações, partilha, menciona, etc.)
- Participa em grupos (Facebook, LinkedIn ou Whatsapp)
- Escuta, sê pró-ativo e gera empatia!
- Participa em conversas significativas
- Sê recetivo ao feedback e aprende com os outros



**Como criar uma
presença online
poderosa**

**E AUMENTAR A
REDE DE
CONTACTOS?**

Uma presença online forte é essencial para construir uma marca bem-sucedida, seja ela qual for.

Mas como é que podes criar uma imagem forte e autêntica que se destaque da concorrência?

1. Define os teus objetivos
2. Cria uma identidade (assinatura/pseudónimo)
3. Define a tua “voz”/propósito
4. Otimiza os teus perfis nas redes sociais, principalmente no LinkedIn
5. Divulga o teu trabalho (blog, site, redes sociais, ...)
6. Investe em publicidade paga e Relações-Públicas
7. Trabalha E-mail Marketing
8. Cria conteúdos relevantes para o teu público (SEO)
9. Está presente nas redes sociais mais estratégicas
10. Sê ATIVO (comentários, partilhas, publicações, ...)

Pensa na **construção da tua Marca Pessoal como um funil** dividido em três etapas. Se o funil de vendas é um dos conceitos mais importantes do Marketing Digital (dividido entre topo de funil – visitantes e leads – oportunidades e clientes), no Marketing Pessoal essa lógica também se aplica.

Quanto mais te tornas uma referência ou até mesmo uma autoridade, menor se torna o teu investimento (em dinheiro e tempo) na construção da tua marca pessoal, mas maiores são o reconhecimento e o mérito que te atribuem.

Orienta a tua estratégia de conteúdos de acordo com a lógica de funil do Marketing Pessoal:

- 1. Na fase em que ainda és um desconhecido, foca-te em conteúdos relevantes e que criam valor** (histórias, case studies, erros e sucessos)
- 2. Na fase seguinte, partilha um conteúdo premium** (educacional ou que mostre a tua expertise)
- 3. Já na última etapa, quando já és uma autoridade no teu mercado, publica conteúdos que geram vendas**

Construir uma presença online poderosa não se trata apenas de autopromoção, também se trata de oferecer valor aos outros.

ESTRANHOS

Desconhecido

Conteúdo relevante, Criação de Valor
(histórias, *case studies*, erros e sucessos)

LEADS

Referência

Conteúdo premium
(educacional ou que mostre a tua *expertise*)

CLIENTES

Autoridade

Conteúdo que gera vendas

SEGUIDORES

+

(EM DINHEIRO E TEMPO)
INVESTIMENTO

CONFIANÇA
RECONHECIMENTO
MÉRITO

+

COMO MEDIR O SUCESSO DO MARKETING PESSOAL?

PRINCIPAIS INDICADORES DE DESEMPENHO (KPI)

Agora que já investiste tempo e esforço na construção da tua marca pessoal, é hora de avaliar o impacto das tuas estratégias e medir o sucesso do teu Marketing Pessoal.

Eis os principais indicadores de desempenho (KPI):

- ✓ Monitoriza os teus OBJETIVOS e os resultados
- ✓ Identifica os CONTEÚDOS que geraram mais interações
- ✓ Analisa o PERFIL DO PÚBLICO que interage com os posts
- ✓ LEADS geradas para a tua newsletter, site ou landing page



Lembra-te que os resultados não serão imediatos, não te foques nos resultados antes dos 3 a 6 meses!

10

Vantagens do Marketing Pessoal

Divulga o teu trabalho

Demonstra as tuas competências às empresas (empregadoras, clientes ou potenciais clientes)

Constrói autoridade

Reduz o ciclo de vendas

Alavanca a carreira/mudança de área

Aumenta/fidelizara carteira de clientes

Favorece o networking: permite fazer novas conexões com colegas ou gestores de empresas

Diferencia-te da concorrência

Ajuda a atrair oportunidades específicas

10

Inimigos do Marketing Pessoal

Medo/resistência em sair da “zona de conforto”

Vergonha/baixa autoestima

Tempo (desculpas!)

Dinheiro (recursos e ferramentas)

Preguiça

Ganância (medo da concorrência)

Desistir no início (sem testar alternativas!)

Não planejar nem medir resultados

Não falar de si, mas sim do produto

Síndrome do impostor



Ao longo deste e-book, (re)descobriste a importância de **investir na tua marca pessoal**, criando uma imagem autêntica, comunicando eficazmente a tua mensagem, construindo uma presença online sólida e medindo o sucesso das tuas iniciativas.

O Marketing Pessoal não se trata apenas de vender uma imagem, trata-se de contar a tua história de uma forma impactante. Cada interação que tens com o mundo ao teu redor é uma oportunidade para tornares a tua marca única e conquistares **novas oportunidades**. Agora é a tua vez de colocar em prática o que aprendeste e começar a construir a marca pessoal que te abrirá as portas para um futuro repleto de sucesso e realizações.

Vai em frente, faz a tua marca pessoal brilhar e prepara-te para alcançar grandes feitos no mundo profissional.



Your brand is the single
most important
investment you can
make in your business.

Steve Forbes



Segundo o Edelman Trust Barometer, “**4 em cada 5 pessoas** consideram que os CEO devem falar publicamente sobre o valor que as empresas criam para a sociedade” e, segundo Weber Shandwick, “**45% da reputação de uma empresa** é atribuída ao CEO”.

Ainda tens dúvidas?

Uma pessoa precisa de apenas **dois segundos** para criar uma pequena percepção sobre ti e aproximadamente **quatro minutos** para ter uma ideia completa.

Incrível, não é?



ESTE EBOOK FOI ÚTIL?

Dá-nos o teu feedback e
partilha-o com alguém que
possa ter interesse no tema!

BONS NEGÓCIOS!



**SEGUE-NOS E FICA A PAR DE TODAS AS
NOVIDADES SOBRE MARKETING DIGITAL!**



+351 933 468 081



info@boomeracademy.pt



boomeracademy.pt