

7 filarów

Marki Osobistej,
która zarabia dla Ciebie online



Jak skutecznie rozpocząć swoją
działalność w internecie?

 **BOGUMIŁA
MUCHA**.pl

Wszelkie prawa zastrzeżone. Nieautoryzowane rozpowszechnianie całości lub fragmentu niniejszej publikacji w jakiejkolwiek postaci jest zabronione. Wykonywanie kopii metodą kserograficzną, fotograficzną, a także kopiowanie książki na nośniku filmowym, magnetycznym lub innym powoduje naruszenie praw autorskich niniejszej publikacji.

Dziękuję Ci za pobranie e-Booka

Zawarłam w nim zaledwie załączek wiedzy z zakresu budowania Marki Osobistej i Zarabiania online, jednak zupełnie wystarczające by postawić swoje pierwsze kroki. Dowiedz się jak skutecznie rozpocząć swoją działalność w internecie!

Pamiętaj o zastosowaniu tej wiedzy w praktyce od razu! Bez tego nawet najlepsza wiedza Nie Zadziała dla Ciebie. Często powtarzam, że "Wszystko działa, jeśli Ty działasz". Dlatego jestem przekonana, że trzymając się tej zasady osiągniesz zamierzone rezultaty.

Przygotowałam dla Ciebie ćwiczenia i miejsce na odpowiedzi. Wykorzystaj to.

**Dołącz do Naszej społeczności
i rozwijającej się grupy wsparcia na
Facebooku:**



**Zapraszam Cię także na mojego bloga.
Bądź na bieżąco!**





Wiedzą o Rozwoju i Marce Osobistej dzielę się na wielu różnych szkoleniach online i stacjonarnych. Jedno z tych szkoleń podczas którego mówiłam do ponad 200 osób możesz zobaczyć na zdjęciu.

O MNIE:

Bogumiła Mucha - Psycholog Biznesu z pasji i wykształcenia, przedsiębiorca. Specjalizuje się w budowaniu Marek Osobistych i rozwijaniu własnego Biznesu Online. Od wielu lat związana z marketingiem, branżą e-Commerce i sprzedażą. Autorka bloga i wielu materiałów szkoleniowych, podczas których dzieli się wiedzą z zakresu finansów, sprzedaży, komunikacji i budowania własnego biznesu online. Jej Misją jest sprawiać, aby ludzie realizowali swój potencjał oraz spełniali swoje cele i marzenia zdobywając skuteczne narzędzia do budowania swojej niezależności finansowej.

„ Tworzę przestrzeń rozwoju głównie dla kobiet. Wierzę, że każdy może kreować swoje życie na własnych warunkach. Moją misją jest - Sprawiać, by ludzie mogli zarabiać na swojej pasji. „



Choć swoją przedsiębiorczość rozwijam od najmłodszych lat dziś Rozwój nadal jest moją nadrzędną wartością. Uwielbiam wykorzystywać zdobytą wiedzę w praktyce. I przez te kilka lat rozumiałam, że na każdy problem czy wyzwanie jest rozwiązanie! Dlatego zanim zaczniemy mam do Ciebie pewne pytanie...

JAKĄ WIEDZĘ ZDOBYWASZ



Jak często czytasz książki? Od kogo się uczysz?
Jakie szkolenia przerabiasz?
Odpowiedz poniżej:

.....
.....
.....
.....
.....[

miejsce na odpowiedź]

„Naucz się więcej o człowieku,
aniżeli o produkcie,
który sprzedajesz”

Kiedyś na jednym ze szkoleń usłyszałam to zdanie. Wtedy rozpoczęłam już studia Psychologii i zdałam sobie sprawę, jak dużą wartość ma ta wiedza. Szczególnie w Biznesie Online. Dlatego, że przestrzeń online to głównie komunikacja z drugim człowiekiem. **A żeby dobrze się komunikować i odpowiadać na potrzeby swoich odbiorców trzeba ich poznać! :)** Dlatego moją ulubioną dyscypliną w Psychologii jest właśnie Psychologia Społeczna.

Psychologia to nauka o człowieku. W wielu wymiarach. A Psychologia Społeczna to nauka o człowieku w społeczeństwie. Temat ten bardziej rozwijam w innym szkoleniu.

Zajrzyj na mój Sklep: www.BogumilaMucha.pl :)

Przechodząc do tematu Marki Osobistej chcę Ci jeszcze powiedzieć, że jeśli chcesz mieć ponadprzeciętne rezultaty najlepiej zdobądź wiedzę o produkcie i o człowieku :) Jeśli chcesz zaistnieć w Internecie potrzebujesz przede wszystkim dawać wartość - najlepiej z dziedziny w której jesteś ekspertem, przy okazji promując swoje produkty czy usługi.

O tym za chwilę - **cały proces budowania Marki Osobistej podzieliłam na 7 filarów.**

DLACZEGO MARKA OSOBISTA?





MOJA HISTORIA

Gdy zaczynałam miałam w głowie myśl „Chcę od życia czegoś więcej...”

Zanim zdradzę Ci moje najlepsze strategie chciałabym opowiedzieć Ci fragment swojej historii.... Wiele osób dziś podąża za tym co mówią inni. Słowo **“Zarabianie Online”** przybrało wiele znaczeń, a tak naprawdę wiele osób nadal nie wie co to znaczy zarabiać w internecie.

Pamiętam jak tuż po maturze wyprowadziłam się ze swojego rodzinnego miasta, by rozpocząć karierę w wielkim mieście. Warszawa, ogrom możliwości i mętlik w głowie... **Co dalej? Czego oczekuję?**
Co chciałabym osiągnąć?

Ciągle towarzyszył mi ogromny brak pewności siebie i bolesne wkroczenie w dorosłość. Cierpienie i rozpacz po utracie bardzo bliskiej osoby sprawił, że długo nie mogłam stanąć na nogi. **Gdy zaczynałam na nowo miałam jednak w głowie jedną świadomą myśl “Chcę od życia czegoś więcej”...** Tak zaczęły się poszukiwania swojej drogi...



Mój start zaczął się gdy wyjechałam, nie mając żadnego planu. **Miałam zaledwie 300 zł w portfelu i już od pierwszego dnia potrzebowałam zacząć zarabiać**, by móc rozwijać się dalej. Na początku pracując na etacie, by się utrzymać rozwijałam własny biznes “po godzinach”. Nie było łatwo, lecz z drugiej strony nie miałam wyjścia, albo wręcz nie chciałam pracować tylko dlatego, że muszę. Wyzaczyłam sobie cel, że będę pracować, bo chcę i przy okazji będę realizować swoją pasję.

Moja pracowitość i konsekwentne działania powtarzane każdego dnia sprawiły, że w końcu zaczęłam osiągać pierwsze i kolejne sukcesy. A **środowisko wspierających ludzi** sprawiło, że moja motywacja i chęć dążenia do celu popychała mnie ciągle do przodu. Byli też Ci, którzy ciągle podkładali “kłody pod nogi”. Jednak nie było dla mnie rzeczy niemożliwych, gdyż nie chciałam zrezygnować w połowie drogi. Po prostu robiłam to co było niezbędne, by osiągnąć pewien etap w swoim życiu, który sobie wyznaczyłam, pomagając także innym zarabiać. Te historie i doświadczenia ciągle publikowałam na swoich mediach społecznościowych.

Tak pojawiała się moja Marka Osobista...



**Byłam i jestem ciekawa
drugiego człowieka,
jego emocji, potrzeb i pragnień.**

Ciągle byłam ciekawa drugiego człowieka, jego emocji, potrzeb i pragnień. Dlatego moją pasją stała się Psychologia, podróże i budowanie relacji z innymi ludźmi, którzy wpływali na mój Rozwój. Podejmowałam próby i błędy, które były dla mnie najlepszą lekcją.

Dzięki temu poznałam sekrety budowania Biznesu Online...

DLACZEGO O TYM MÓWIĘ?

To pewna Historia, która jest fragmentem mojej Marki Osobistej. Wtedy jeszcze budowałam ją zupełnie nieświadomie... Historia, która ma w sobie wiele ciekawych przygód, ale i porażek, które spowodowały, że jestem obecnie dokładnie w tym miejscu.

Na pełną wersję tej historii przyjdzie jeszcze czas! A teraz chcę Ci powiedzieć, że...

**Marka Osobista jest jak
dobra opowieść...
A Ty jesteś jej bohaterem**



BOHATER, KTÓRY NADAJE KIERUNEK!

Bohater, który
nadaje kierunek!



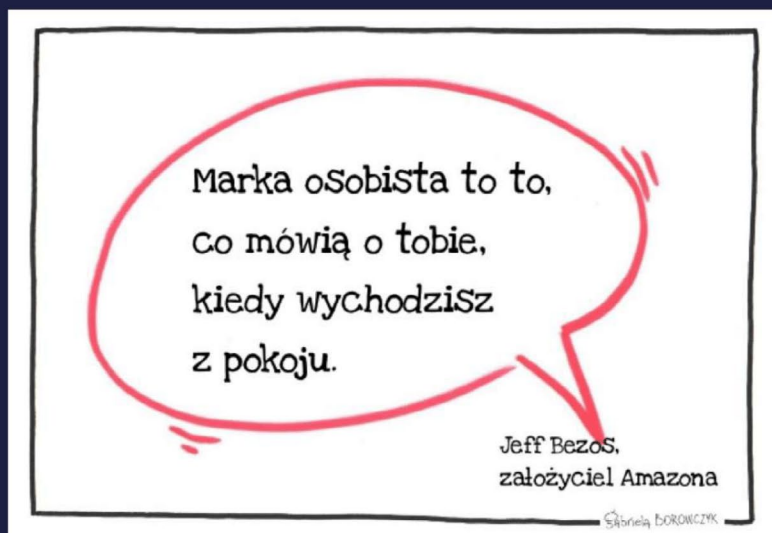
Pamiętaj, że dobra historia to nie tylko same sukcesy i piękny start :) U mnie było wręcz odwrotnie na samym początku. Więc nie daj się zwieść, że Ty jednak nie możesz budować Marki Osobistej i zarabiać w internecie, bo nie masz ciekawej historii. To nie jest prawda! Każdy z Nas Twoje swoją historię, a tylko od Ciebie zależy czy opowiesz ją światu!

Dobrze prowadzona Marka Osobista pozwala wybić się w internecie ponad cały hałas informacyjny. Jest to przede wszystkim **Naturalny Autorytet i Twój unikalny głos**, który ma swoich zwolenników. To także **silne, emocjonalne relacje ze społecznością**. Dlatego będąc na samym początku budowania Marki wiedz, że Marka to nie jest:

- logo
- Identyfikacja Wizualna
- czy unikalna propozycja produktów.

Te elementy są istotne, ale dopiero na dalszym etapie. **Marka to przede wszystkim Ty jako osoba** oraz Twoje pasje, talenty i zainteresowania.

Marka Osobista to Twoja Reputacja!

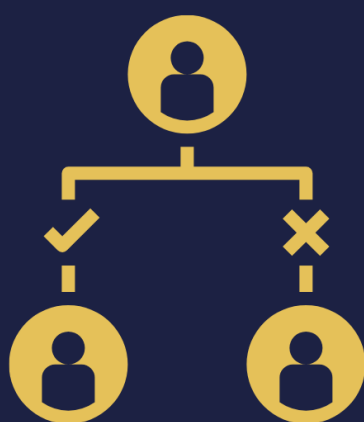


Jeff Bezos - założyciel Amazona, obecnie największego sklepu internetowego na świecie powiedział, że "Marka Osobista to to, co mówią o Tobie, kiedy wychodzisz z pokoju."

Marka Osobista to Twoja Reputacja! I bez względu na to czy budujesz ją świadomie czy nie i tak ją posiadasz. To tak jak z grawitacją. Można w nią nie wierzyć, ale ona i tak istnieje. :)

Zatem jeśli już wiesz, że Marka Osobista to Twoja Reputacja i Historia to teraz możemy przejść do fundamentalnych elementów jej budowania.

Zatem jeśli już wiesz, że Marka Osobista to Twoja Reputacja i Historia to teraz możemy przejść do fundamentalnych elementów jej budowania.



Social Media = Relacje

Wspominałam też wcześniej, że Social Media to Relacje. Więc to jak budujemy Relacje na codzień w świecie rzeczywistym ma także odzwierciedlenie w świecie internetu, tylko wykorzystujemy do tego inne narzędzia.

Jeśli zastosujesz nawet ten jeden element to już zaczniesz budować skuteczniej i bardziej świadomie swoją działalność w internecie. :) Dlatego pisząc posty, robiąc Live czy nagrywając video pamiętaj o swoim odbiorcy!

7 FILARÓW MARKI OSOBISTEJ



1

Samoświadomość

Wszystko zaczyna się od Ciebie!

- Twoje Wartości
- Twoja Misja
- Twoja Wizja



Ty

Najważniejsza jest znajomość siebie! By rozpocząć komunikację musisz najpierw wiedzieć co chcesz komunikować i jaki wizerunek siebie chcesz podświadomie przekazywać. Tutaj wszystko ma znaczenie - zaczynając od słów i treści, które komunikujesz po cechy osobowości, swoje wartości i sposób ich przekazywania.

Wszystko zaczyna się od Ciebie!

Za moment wspólnie określimy Twoje Wartości, Misję i Wizję. Lecz najpierw ustalmy wspólnie czym jest **DNA Twojej Marki**.

DNA w ujęciu biologicznym to nośnik informacji genetycznej. Mówiąc o Marce Osobistej DNA i osobowość marki to suma elementów, które budują rdzeń marki, kształtują jej obraz w naszych głowach.

Określ DNA swojej marki i jej osobowość

DNA to suma elementów, które budują rdzeń marki, kształtują jej obraz z naszych głowach.



Nie zawsze Nasze osobiste cechy muszą być obecne w budowaniu Naszego wizerunku Online. To Nasza decyzja

TO TY TWORZYSZ MARKĘ I NADAJESZ JEJ KSZTAŁT

Od dziś możesz zacząć Tworzyć ją bardziej świadomie i podjąć decyzję jaką Markę chcesz reprezentować. Dziś warto nadać nazwę swojego Bloga lub zostać przy swoim imieniu i nazwisku. To będzie pierwsze Twoje zadanie już za chwilę! :)

Masz swój indywidualny dokument tożsamości - tak samo w internecie możesz taką tożsamość wykreować ustalając swoje wartości. Tworzysz taką postać na Nowo, którą będziesz reprezentować! Możesz także zastosować wiedzę o Archetypach. Pisałam o tym na blogu tutaj:

<http://bogumilamucha.pl/archetypy-marki/>

Ustal swoje wartości i tożsamość w internecie



Wiem, że ustalenie strategii na Markę wcale nie należy do najłatwiejszych zadań. Wymaga ono spojrzenia na siebie trochę z pozycji obserwatora. Często potrzebne jest wsparcie specjalisty - kogoś kto podpowie Ci jak działać. Dlatego nie bój się prosić o pomoc i pytać.

Jednak pamiętaj, że pierwszy krok do działania w internecie możesz postawić już dzisiaj i pozostałe elementy szlifować w trakcie działania. W końcu "Nie od razu Rzym zbudowano". Dlatego podejdź do tego tak samo i buduj fundamenty swojego imperium w internecie Krok po Kroku. Bo nie ma sensu czekać na idealny moment. :)

Zatem przejdźmy do ćwiczeń dotyczących Filaru 1 - określmy Twoją Samoświadomość!

1. **WIZJA** - zaproszenie do przyszłości
2. **MISJA** - to zadanie, intencja oraz mierzalne i osiągalne kroki dla Twojej Marki.
3. **GŁÓWNE WARTOŚCI** - zasady postępowania

Pamiętaj, że komunikując swoją Markę skutecznie potrzebujesz określić siebie! Pomijając to ćwiczenie możesz ciągle wracać do punktu wyjścia. Dlatego wykonaj to zadanie właśnie TERAZ! To jest fundament i pierwszy krok do wejścia na poziom Mistrzowski! Zaczynj od początku się wyróżniać, zamiast być pośród wielu przeciętnych. :)

1 - WIZJA MARKI

Wizja to przede wszystkim wyznaczenie kierunku działania. Etap Marki za 5-10 lat, czyli długoterminowo. Może być też sloganem, który pobudza do działania, jest pewnym marzeniem do zrealizowania i obietnicą Marki.

Przykłady Mojej Wizji:

- "Wierzę, że każdy może kreować swoje życie na własnych warunkach"
- "Najlepsi w branży i zainspirowani budowaniem relacji, nie tylko online"
- "Każdy może rozwijać swoją przedsiębiorczość i wydobyć ukryty potencjał"

Poniżej Napisz przykład Wizji dla swojej Marki:

.....

.....

.....

.....

2 - MISJA DLA TWOJEJ MARKI

Powinna iść w parze z Wizją i być jej uzupełnieniem. Misja to mierzalne i osiągalne kroki. To wewnętrzna i emocjonalna odpowiedź na pytanie "Dlaczego to robię?". Powinna być sformułowana w taki sposób, by jej realizacja była możliwa. Można określić w niej także mierzalny cel.

Przykłady Mojej Misji:

- "Sprawiać, by ludzie mogli zarabiać na swojej pasji w internecie"
- "Moją misją jest inspirowanie tysięcy ludzi do ponadprzeciętnych osiągnięć"
- "Stwarzać wspierające środowisko do zmiany sposobu myślenia i działania, by ułatwiać osiągnięcie Mistrzowskich rezultatów"

Poniżej Napisz przykład Misji dla swojej Marki:

.....

.....

.....

3 - GŁÓWNE WARTOŚCI

Elementy, którymi kierujesz się w życiu i w biznesie. Jest to taki wyższy sens tego co robisz. To właśnie z nimi Twoi odbiorcy intuicyjnie mogą się utożsamiać. Często definiuję, że wartości to efekty Naszego działania, ze względu na to, że realizujemy to definiujemy za ważne.

Pełne ćwiczenie z dostępną Matrycą Wartości opisałam w artykule pod linkiem: <http://bogumilamucha.pl/lista-wartosci/>

Przeczytaj także o typach wartości.

To ćwiczenie jest istotne dla osiągania swojej efektywności osobistej i osiągania celów, jednak budując swoją Markę jest ono również ważne. Kluczowe będą Główne Wartości, które zaczniesz komunikować razem ze swoją Wizją i Misją.

Przykład dla Ciebie - Moje Główne Wartości:

- Niezależność
- Rozwój - ciągłe doskonalenie się i dążenie do Mistrzostwa
- Proaktywność - postawa wyzwająca gotowość do działania
- Odpowiedzialność
- Efektywność
- Zaufanie - relacje kluczem zespołowego działania

Poniżej Napisz przykład 3-5 Głównych Wartości dla swojej Marki:

.....

.....

.....

Stwórz coś co będzie inspirować i docierać do emocji. Najlepiej prosto i zrozumiale. Niech to będzie elastyczne i może ewoluować w trakcie rozwoju Twojej Marki.
Te elementy nie muszą zawsze brzmieć tak samo. Ważne jednak, by w trakcie ich komunikowania zawsze zachować to samo znaczenie.

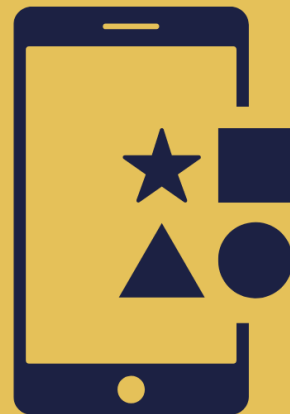
Możesz wykonać to zadanie trzymając się modelu Piramidy:



2

Twoja unikalność

Wszystko co sprawi, że wyróżnisz się z oceanu pozostałych opowieści.



Wizytówka

Twoja wizytówka w internecie

Wszystko co sprawi, że wyróżnisz się z oceanu pozostałych opowieści, czyli innych marek i profili w mediach społecznościowych.

Dlatego kluczowe jest odpowiedzenie sobie na pytanie: Co mnie wyróżnia? Czy to są pewne cechy osobowości? Cechy fizyczne? Coś, dzięki czemu możemy zostać zapamiętane. A może jakiś mix kompetencji, umiejętności i wiedzy?

Jeśli czujesz trudność w tym zadaniu zapytaj swoich bliskich - rodzinę, znajomych czy współpracowników co oni w Tobie cenią. Jakie cechy? A może jest coś specyficznego dzięki czemu Cię zapamiętali? Jeśli masz już swoją społeczność w Social Media możesz także zadać takie pytanie i z pewnością Twój krąg wpływu Ci pomoże!

Poznaj historię Cindy Crawford

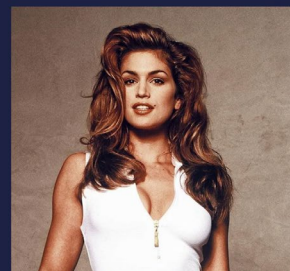
Amerykańska modelka i aktorka, która w latach młodości posiadała duży kompleks w stosunku do swojego pieprzyka nad ustami. W jednym z wywiadów powiedziała, że "Moja mama zawsze powtarzała, że wiem jak wygląda mój pieprzyk, ale nie będę wiedziała, jak będzie wyglądała blizna". Nigdy nie zdecydowała się na jego usunięcie. Dziś jest z tego dumna i sama mówi, że pieprzyk jest jej znakiem rozpoznawczym.

Skaza przekuta w atut?

Znajdź taki element u siebie! Czy to w wyglądzie, a może w cechach charakteru. Czasem myślimy o Nas samych bardzo krytycznie, a może jednak właśnie akurat ta cecha spowoduje, że Twoja atrakcyjność wśród odbiorców znacząco wzrośnie!

HISTORIA CINDY CRAWFORD

Skaza przekuta w atut?



Dlatego zamiast coś ukrywać - **Bądź po prostu sobą!** Wtedy nikt nie będzie Twoją konkurencją! Podkreślaj swoje mocne strony i różnice. Wtedy Twoja Marka Osobista zostanie zapamiętana!

Wyróżnij się!

Marka musi być specyficzna, żeby w ogóle została zauważona!



WYRÓŻNIJ SIĘ!

W przeciwnym razie zginiesz w oceanie internetu pełnym wielu, nawet podobnych profili.

Marka musi być specyficzna, żeby w ogóle została zauważona!

Dlatego ustal swój WYRÓŻNIK! Co będzie Twoją “kolorową parasolką”?

Tak jak wcześniej wspominałam mówiąc o tożsamości Marki - Do określenia swojej unikalności i budowania silnej Marki możesz także zastosować wiedzę o Archetypach. Pisałam o tym na blogu tutaj:

<http://bogumilamucha.pl/archetypy-marki/>

Zatem odpowiedz poniżej na pytanie Filaru 2

Co mnie wyróżnia? Co jest moim wyróżnikiem?

.....

.....

.....

.....

.....

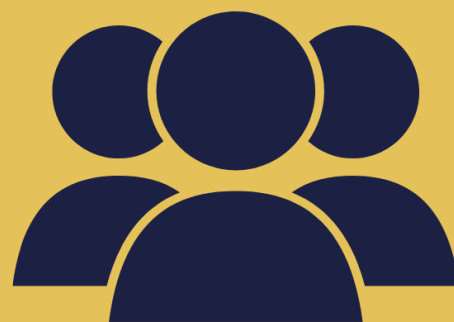
.....

.....

3

Społeczność

Kto jest po drugiej stronie?
Z kim się komunikujesz?
Czy znasz jego potrzeby i problemy?



Oni

ONI - CZYLI TWOI ODBIORCY

- Czy wiesz kto jest po drugiej stronie?
- Z kim się komunikujesz?
- Czy znasz jego potrzeby i problemy?

To są pytania, które należy sobie zadać zanim zaczniesz komunikować się w mediach społecznościowych i budować swoją społeczność. Grupa docelowa jest podstawą, od której zaczynają się działania marketingowe. Bez wykonania tego zadania możesz robić wiele, lecz może być tak, że nikt tego nie usłyszy lub nie zauważy. Dlatego...

Określ swojego odbiorcę!

Im lepiej go poznasz, tym lepiej!

Wykorzystaj zasadę "Problem - Rozwiązanie". Jeśli komunikujesz pewien rodzaj problemu - znajdziesz ludzi, którzy będą zainteresowani jego rozwiązaniem. Zaledwie 7-10% użytkowników internetu świadomie poszukuje produktu, który oferujesz. Znaczna większość, czyli ponad 90% to osoby, które potrzebują dowiedzieć się dlaczego potrzebują tego produktu. Dlatego **PYTAJ i ROZMAWIJ**. To najlepsza forma poznawania swoich odbiorców. Gdy wykonasz takich rozmów wiele z pewnością zauważysz, że większość problemów i potrzeb Twoich odbiorców może być bardzo podobna. Dam Ci pewien przykład...

Określ swojego odbiorcę

- Wykorzystaj zasadę "Problem - Rozwiązanie".
- Pytaj i Rozmawiaj



Jeśli dajesz wsparcie w rozpoczęciu swoich pierwszych kroków związanych z zarabianiem w internecie - zdecydowana większość osób, która do Ciebie przyjdzie odpowie Ci, że potrzebuje pomocy, by podjąć działanie. Chce zarabiać i generować dochody online, ale zupełnie nie wie od czego zacząć... I właśnie Twoja wiedza i doświadczenie lub produkt, który jest rozwiązaniem na te potrzeby będzie tym czego on potrzebuje. Wystarczy tylko, że wskażesz odpowiednią drogę do niego. Takie to proste! :)

Lubimy ludzi podobnych do siebie

To znaczy, że jeśli pokażesz, że rozumiesz problemy swoich odbiorców - oni będą w stanie szybciej Ci zaufać! Dlatego elementy storytellingu, czyli historie Twoich niepowodzeń lub poszukiwania rozwiązań będą idealnym punktem styku z Twoją społecznością. Wtedy też zyskasz sympatię i unikniesz opinii typu "on to już taki urodził", "on to już wszystko wie, ja nie dam rady tego się nauczyć". Mam nadzieję, że wiesz co chcę Ci przekazać. Chodzi o utożsamienie się i pokazanie, że Ty również znasz te problemy.

Lubimy ludzi podobnych do siebie



Pokaż zmianę do jakiej zapraszasz swoją społeczność. Możesz pokazać przykład swojej zmiany i transformacji, albo historie swoich klientów lub partnerów, którzy zastosowali to rozwiązanie. W moim przypadku do społeczności, którą buduję chętnie dołączają osoby przedsiębiorcze i ambitne, które chcą od życia czegoś więcej i szukają skutecznych rozwiązań. Najczęściej są to kobiety, ale nie tylko. Osoby, które są zmęczone ciągłym próbowaniem i ciągłym brakiem rezultatów. Ludzie otwarci na więcej, nastawieni na rozwój i budowanie niezależności finansowej.

Stwórz swojego Idealnego Klienta

Jeśli jesteś na samym początku potrzebujesz bardzo dokładnie określić swojego odbiorcę. Poznać jego zachowanie, emocje i sposób codziennego funkcjonowania. Może pomóc Ci w tym bezpłatny materiał, który przygotowałam. Dostępny do pobrania na stronie:

<https://ebsomasterclub.com/customeravatar/>

To spis 25 pytań, które pomogą Ci określić Twojego Idealnego Klienta do którego mówisz w internecie, czyli tzw. Customer Avatar. Dzięki temu zaczniesz budować zaangażowane społeczności i osiągniesz spójność w komunikacji Twojej Marki.

Zaraz porozmawiamy o Twojej komunikacji, ale zanim przejdziemy do kolejnego filaru czas na zadanie! By w pełni podejść do tego zagadnienia **POBIERZ materiał "Customer Avatar"** dostępny w linku powyżej. Najlepiej skorzystać z wersji ze szkoleniem video w którym oprócz tego ćwiczenia jest także wiele przykładów pomagających zdefiniować klienta idealnego.



Odpowiedz poniżej na pytanie Filaru 3
Kto jest Twoim odbiorcą? Z kim się komunikujesz?

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....



Twoja komunikacja

Jaką formę komunikacji wybierasz?
Jaki język będzie miała Twoja Marka?



Przekaz

TWÓJ PRZEKAZ

- Jaką formę komunikacji wybierasz?
- Jaki język będzie miała Twoja Marka?

Teraz czas na określenie tematyki treści, które będziesz poruszać na swojej stronie czy blogu. Odpowiedz sobie na pytania: W czym pomagasz? Jaki problem rozwiązujesz?

O zasadzie "Problem-Rozwiązanie" była już mowa w filarze 3. I obecnie jest to dalsza część tego zadania. Jak już możesz zauważyć - ważne jest wykonanie tych zadań po kolei. Tylko wtedy kompleksowo ustalisz strategię dla swojej Marki i zaczniesz skutecznie ją budować.

Mów o swojej Pasji



Mów o swojej Pasji!

To moja rada w kontekście ustalenia sposobu swojej komunikacji. Tylko mówiąc o swojej pasji, czyli o tym co lubisz i co Cię kręci będziesz robić to z energią i entuzjazmem oraz nigdy nie zabraknie Ci chęci. Twoim celem jest dążyć do tego, by wzmacniać swój przekaz w obszarach tematycznych, które obecnie dla siebie zdefiniujesz.

Bardzo często, gdy rozmawiam ze swoją społecznością wybrzmiewają słowa “nie wiem co publikować”...

Nikt nie zdecyduje za Ciebie! Tak samo jak w przypadku określenia swojej wizji, misji czy ustalenia kim jest Twój idealny klient - również tutaj potrzebujesz podjąć decyzję. Jak sobie w tym pomóc?

Opisując “Filar 2 - Twoja unikalność” wspominałam o tym, że możesz zapytać swoich bliskich lub sieć wpływu w Social Media jak Cię postrzegają. Być może często otrzymujesz pytania dotyczące zdrowego odżywiania czy zarządzania sobą w czasie? Czasem tak jest, że ktoś z boku zainspirował się naszym stylem działania i chciałby zastosować pewne wskazówki także u siebie. Być może świetnie gotujesz albo masz dobry gust jeśli chodzi o ubiór czy urządzenie wnętrz? **Pomyśl w jakiej dziedzinie czujesz pewność siebie i możesz o tym mówić godzinami?** Tematów jest tysiące!

Zatem odpowiedz poniżej na pytania Filaru 4

W czym jestem dobra? Jakie pytania najczęściej zadają mi inni?

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

Co znajduje się w kręgu moich zainteresowań?

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

Na osobnym szkoleniu z zakresu skutecznego budowania swojego Biznesu Online wykonujemy ćwiczenie Badania Rynku. Pomaga ono sprawdzić, czy ta tematyka jest interesująca i potrzebna. Można zbadać to także za pomocą pewnych narzędzi. Ważne, by wybrać dobrze! Jednak Twoje pierwsze kroki to pewne próby, więc nie czekaj na idealny moment, tylko zobacz jak reagują na Twoją komunikację inni już teraz.

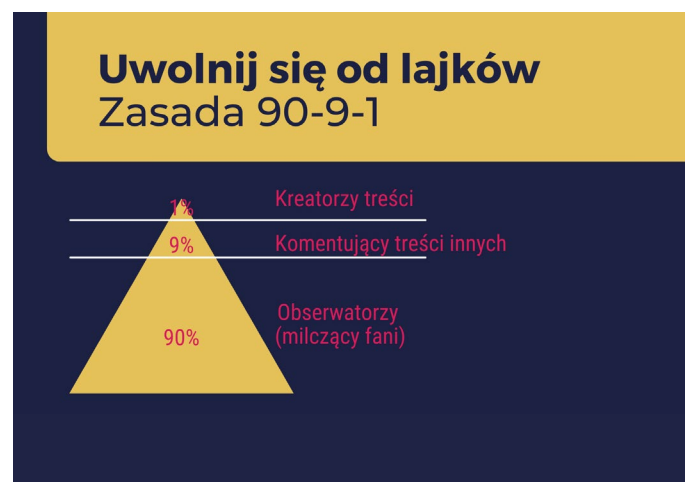
Pamiętaj, że Marka Osobista zabiera głos także w tematach nie związanych ze swoją ekspertyzą. Bo Marka to przede wszystkim człowiek, jego cechy osobowości i wartości. Ludzie będą chcieli poznać Twoją opinię na dany temat. Wtedy mogą wywiązać się ciekawe dyskusje, które wzbogacą Twoją społeczność.

Zatem **PYTAJ i ROZMAWIAJ** ze swoimi odbiorcami, ale...

Uwolnij się od lajków!

Poznaj **Zasadę 90-9-1**, czyli regułę partycypacyjnej nierówności. Została ona wiele razy potwierdzona przez przodujących marketerów na świecie. Mówi ona o tym, że 90% użytkowników internetu to obserwatorzy, czyli tacy “milczący fani”. Oni więc będą biernie oglądać i czytać, ale rzadko lub w ogóle nie będą reagować na Twoje treści.

Kolejne 9% użytkowników to osoby od czasu do czasu aktywnie komentujące treści innych. A pozostałe 1% to Kreatorzy treści, czyli twórcy i właściciele swoich Marek Osobistych. Jeśli to czytasz to zapewne masz aspirację do bycia w tej grupie. :)



Jaki wniosek możemy z tego wyciągnąć? Przede wszystkim można poczuć ulgę jeśli nie zgarniasz setek i tysięcy lajków pod swoimi postami. Dlatego warto skupić się na jakościowym tworzeniu, zamiast mieć ciągle w głowie, że “to nie ma sensu, bo niewiele osób reaguje”. Pamiętaj, że jeśli dopiero zaczynasz potrzebujesz się też trochę rozkręcić, by zdobyć większe zasięgi.

Słowa mają MOC - czyli Twój WPŁYW



Słowa mają MOC - czyli Twój WPŁYW

Komunikacja to sztuka! Warto ją szlifować i udoskonalać swój warsztat. Jednak nikt nie rodzi się z tymi umiejętnościami. Dlatego każdy może zdobyć większą świadomość komunikacji werbalnej i niewerbalnej poznając chociażby podstawy. Dlatego jeśli już wiesz jak będzie wyglądała Twoja komunikacja mam dla Ciebie kilka wskazówek. Ten schemat nazywam “Piramidą Mocy i Wpływu”, a w świecie marketingu jest to model AIDA.

Skrót AIDA pochodzi od angielskich słów:

- Attention - Zwróć, przyciągnij uwagę
- Interest - Zainteresuj
- Desire - Wzbudź pożądanie, wywołuj pragnienie
- Action - Pobudź do działania

Komunikując się tym sposobem nikt nie przejdzie obok Twoich treści obojętnie.

A chyba o to chodzi, prawda? :)

Ten sam model można podzielić jeszcze w następujący sposób używając poszczególnych liter słowa WPŁYW. Rozłóżmy ten wyraz na części pierwsze:

● **W - Wzbudź zainteresowanie,**

czyli zaciekaw swojego odbiorcę na samym początku. Może to być chwytliwy tytuł lub pytanie.

● **P - Przywołaj problem,**

najlepiej gdy będzie to bolączka, która dotyczy Twoich odbiorców.

● **Ł - Łatwe rozwiązanie,**

to co w prosty sposób rozstrzyga poruszany problem.

● **Y - You - Ty,**

czyli pokazanie Autorytetu i doświadczenia w temacie o którym mówisz.

● **W - Wezwanie do Akcji,**

czyli zaproszenie do jednego, konkretnego działania. Może to być napisanie komentarza, reakcja, udostępnienie, przejście do wiadomości prywatnej, zapis na webinar lub zakup produktu.

Pamiętaj - tylko jedna rzecz na raz!

Social Media to Relacje.

A jeśli Relacje to także Emocje!

Emocje wyrażane są w słowach, historiach i obrazach. A w mediach społecznościowych także w emoji, czyli emotikonach wzmacniających Nasz przekaz. Warto dodawać je do swoich treści, ale z umiarem.

Emocje, Metafory i Obrazy



A czym są Metafory?

Metafora pozwala lepiej zrozumieć skomplikowane zagadnienia, które są nowe lub nieznane, porównując je do czegoś co już powszechnie znamy. W Psychologii Metafora jest bardzo potężnym narzędziem, które pozwala skuteczniej się komunikować. Na przykład na początku tego e-Booka wprowadzając temat Marki Osobistej porównałam ją do bohatera dobrej opowieści. Budując swój Brand w Social Media niewątpliwie możemy mieć wpływ, tworząc wiele historii, dokładnie tak samo jak bohater, który nadaje kierunek. Dlatego zaskakuj, buduj ciekawość i emocje! Wtedy Twoja Marka może bardzo szybko stać się bestsellerem!

Wykorzystaj elementy Psychologii Społecznej w Biznesie Online

Wykorzystaj elementy Psychologii Społecznej w Biznesie Online



Na początku wspomniałam, że Psychologia Społeczna jest moją ulubioną dyscypliną w Psychologii. A Social Media to nic innego jak budowanie społeczności. Dlatego warto wspomnieć jeszcze o dwóch istotnych regułach opracowanych przez wybitnego dr Roberta Cialdini - profesora psychologii Uniwersytetu Stanowego w Arizonie oraz autora wielu książek.



Reguła wzajemności

Mówi ona o tym, że naturalnie staramy odwzajemnić się osobie, która coś dla Nas zrobiła lub dała. Jak tą zasadę możemy wykorzystać w marketingu? Wystarczy regularnie dawać swoim odbiorcom treści, które wnoszą wartość w ich życie. Bardzo szybko możesz się przekonać jak szybko odwzajemnią się chcąc skorzystać z Twojej oferty.

Na dobry początek w świecie online będzie napisanie e-Booka lub przygotowanie webinaru. Twoja społeczność chętnie zostawi Ci swój adres e-mail w zamian za darmową wiedzę, którą się dzielisz. Dzięki temu możesz mieć szansę na zbudowanie z Nimi trwałej relacji.



Reguła lubienia i sympatii



Jej działanie jest bardzo podobne, gdyż sprowadza się do relacji z drugą osobą. Czy zdarzyło Ci się wyświadczyć przysługę znajomemu, mimo tego, że być może w tym czasie brakowało Ci czasu? Jeśli tak to jest to znak, że reguła lubienia i sympatii działa! Mówi ona o tym, że częściej mówimy “tak” osobom, które darzymy sympatią.

Lubimy osoby, które są do Nas podobne, mają pokrewne zainteresowania lub po prostu Nas rozumieją. O tym wspominałam pisząc o Filarze 3 - Twoja społeczność. Mając tą wiedzę już wiesz, że warto ją zastosować w praktyce. Daj się polubić i pokaż siebie z ludzkiej strony. Wystarczy, że zaczniesz regularnie prowadzić swoje Social Media i dzielić się wybiórczymi doświadczeniami dnia codziennego. Szybko zauważysz efekty nagrywając się na Insta Stories. Instagram to typowe medium do budowania osobistych relacji.

Jeśli chcesz dowiedzieć się więcej na temat elementów Psychologii społecznej w Biznesie Online utworzonych przez dr Roberta Cialdiniego zapraszam Cię na mojego bloga: <https://bogumilamucha.pl/>

5

Twoja oferta

Prezentacja, Język korzyści, Efekty



Zaproszenie

Skuteczna Marka to Marka, która zarabia. Dlatego **potrzebujesz właściwie prezentować to co oferujesz**. Bez względu na to czy jesteś już dłużej w internecie czy dopiero zaczynasz już masz produkt czy usługę, którą możesz sprzedawać. Być może to jest produkt firmy z którą współpracujesz, albo po prostu konsultacja w wersji online.

To jak będzie wyglądała Twoja oferta na pewno zależy od branży w której działasz, ale także od Twojego celu. Być może zdecydujesz, że Biznes Online będzie Twoim kolejnym źródłem dochodu i rozpoczniesz swoją przygodę od początku. Jeśli startujesz wcale nie potrzebujesz mieć dużego doświadczenia w działalności internetowej, aby zacząć z niej zarabiać. Kluczem jest właściwe ustalenie strategii i po prostu działanie. Ale o tym za chwilę.

Pamiętaj, że zapraszasz do zmiany, a nie do zakupu. Chodzi o to, by prezentując swoją ofertę mówić językiem korzyści i pokazywać konkretne efekty zmiany. Dam Ci prosty przykład z branży kosmetycznej. Najwyższej jakości zabieg ze złotą maską kolagenową sprawia, że skóra nabiera blasku, jest bardziej nawilżona, ale przede wszystkim po jego zastosowaniu zostały spłycone zmarszczki i można zauważyć ogromną metamorfozę. To właśnie efekty przekonują najbardziej! Poruszam ten temat, gdyż wiem jak wiele osób skupia się w prezentacji swojej oferty nie na tym co potrzeba. Podczas gdy klienta najbardziej interesują efekty i transformacja, która nastąpi po zastosowaniu tego produktu czy usługi.

To samo dzieje się w przypadku dzielenia się wiedzą. Jeśli wspierasz w zakresie sprzedaży prowadząc szkolenia i warsztaty to także mówisz o pewnej zmianie, która nastąpi po zastosowaniu określonych umiejętności. Klient kupuje ten efekt i transformację, a nie samo szkolenie. Zatem stosując te wskazówki przejdźmy do części ćwiczeniowej.



Odpowiedz poniżej na pytanie Filaru 5
Co znajduje się w Twojej ofercie?
Do jakiej zmiany zapraszasz?

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

Nawet jeśli nie masz swoich produktów - działając jako Marka Osobista możesz być pewnego rodzaju pośrednikiem produktów innych firm. Tak działają influencerzy. Dlatego nie trzeba tworzyć nic na siłę. Warto jednak zyskać tę świadomość, że skuteczna Marka Osobista prędzej czy później powinna mieć coś do czego zaprasza.

Sprzedaż możesz ułożyć korzystając z modelu lejków marketingowych. Więcej na ten temat pisałam w artykule na blogu pod linkiem: <https://ebsomasterclub.com/lejek-w-marketingu/>
Poszczególne etapy lejka są już elementem całej strategii. A jeśli już o niej mowa to przejdźmy dalej...

6

Strategia - System

Powielaj to co już działa!



Powtarzalne
kroki

Ustal Powtarzalne kroki

Czyli Powielaj to co już działa!

Łatwo powiedzieć, trudniej zrobić... To co było już powiedziane do tej pory brzmi bardzo dobrze, tylko praktyka pokazuje, że pomimo konkretnych wskazówek i tak wiele osób tego nie wdroży. Dlaczego? Psychologicznie rzecz ujmując - już dawno zostało udowodnione, że nasz mózg nie lubi ogromnych rewolucji. Dlatego też mówi się o Nawykach, że to są małe kroki, które dają ogromną zmianę!

Tak samo w świecie online - tych drobnych elementów jest dużo i chcąc wdrażać wszystko od razu i najlepiej na dzisiaj może Ci się to po prostu nie udać. I nie mówię tego ze względu na pesymistyczne nastawienie. Wręcz odwrotnie! W życiu jestem typową optymistką, lecz w temacie działania w internecie doświadczyłam już sporo i widzę jak to najczęściej wygląda na co dzień. :)

Dlatego przede wszystkim potrzebujesz iść małymi krokami i na swojej drodze do sukcesu w internecie stawiać sobie cele jako takie kamienie milowe. To jest bardzo ważne, by zaplanować swoją strategię i trzymać się jej. Gdy tego nie zrobisz możesz bardzo szybko stracić z oczu swój cel.

Odpowiedz poniżej na pytania Filaru 6

Jaki cel chcesz osiągnąć budując swoją Markę Osobistą?

.....

.....

.....

.....

Ustal swoje kamienie milowe jako poszczególne cele w drodze do głównego celu.

Wystarczy jak znaczysz sobie 4-5 kroków od dzisiaj w przyszłość.

1.....

.....

2.....

.....

3.....

.....

4.....

.....

5.....

.....

Testuj, sprawdzaj, ulepszaj

Nigdy nie czekaj na idealny efekt Twoich treści, a tym bardziej nie czekaj na doskonały moment na działanie! To się po prostu nie wydarzy od tak. Potrzebujesz ciągle zdobywać doświadczenie działając z tym co masz. Dlatego na starcie nastaw się na testowanie!

Grupa wsparcia

O wiele łatwiej jest osiągać swoje cele dążąc do nich wraz z ludźmi, którzy Ci dopingują. Taka forma motywacji będzie Ci potrzebna szczególnie wtedy, gdy zboczysz na boczny tor. Najlepiej jak będą to osoby, które dążą do tego samego celu i także chcą budować swoją Markę Osobistą oraz zacząć zarabiać w internecie.

Taką grupę wsparcia można znaleźć przy okazji jakiegoś szkolenia. Sprawdź aktualne wsparcie i szkolenia, które oferujemy w ramach Naszego klubu. Najbardziej aktualne informacje znajdziesz zawsze na stronie: <https://ebsomasterclub.com/>

Poznaj także innych ludzi zainteresowanych zarabianiem w internecie.

Dołącz do Naszej społeczności i rozwijającej się grupy wsparcia na Facebooku:

<https://www.facebook.com/groups/ebiznesmasterclub>



Obecnie także współorganizuję kilkutygodniowe wyzwania, które **gwarantują zbudowanie dodatkowego i powtarzalnego dochodu na poziomie 1.000 - 2.000 zł miesięcznie** i więcej już po kilku tygodniach działania, nawet jeśli dopiero zaczynasz w internecie. Działamy wykorzystując bardzo sprawdzony mechanizm, który przy udziale z branżą e-Commerce daje spektakularne efekty.

Aktualnie możesz dowiedzieć się o tym projekcie zadając pytanie w Messenger: [m.me/bogumilamucha](https://www.facebook.com/bogumilamucha)! albo przez Instagram: https://www.instagram.com/bogumila_mucha/



zadaj pytanie



zobacz profil



Systematyczność

Zaczynaj z wizją!



Czas

CZAS

Zaczynaj z wizją!

Ostatnim filarem Marki Osobistej, która zarabia dla Ciebie w świecie online to systematyczne działania. Nawet najlepsze strategie nie będą wiele warte, gdy nie będzie konsekwencji. Daj sobie czas na swój rozwój! Lecz każdą chwilę dobrze wykorzystaj na działanie. Nie czekaj, aż przyjdzie idealny czas.

Już ustaliliśmy, że takiego nie będzie!

Schemat 3S

**SUKCES = System +
SYSTEMATYCZNOŚĆ**



Schemat 3S

Sukces = System x SYSTEMATYCZNOŚĆ

Te dwa ostatnie filary są kluczem do sukcesu! Dlatego przejdźmy do podsumowania tego dość bogatego poradnika. Zanim jednak zakończymy tą wspólną przygodę wykonaj ostatnie zadanie.

Odpowiedz poniżej na pytanie Filaru 7
Co zrobisz już dzisiaj dla swojej Marki Osobistej?

.....

.....

.....

.....

7

filarów Marki Osobistej

1 Samoświadomość



Twoja unikalność 2



3 Społeczność

4 Twoja komunikacja

5 Oferta



6 System



7 Systematyczność

**Czekając aż nadejdzie
właściwy moment
na budowanie Marki
Osobistej**

Myślę, że ta grafika wyjaśnia już wiele :D



Tylko DZIAŁANIE Cię uratuje!



Jakiś czas temu napisałam dość mocny post dotyczący działania i konkretnego realizowania swoich celów. Możesz przeczytać go tutaj: <https://www.facebook.com/bogumilamuchapl/posts/828586154449086>

Wiele osób mówi, że chce i nawet co nieco robi, by swój cel zrealizować, ale tak niewiele rzeczywiście osiąga to co deklaruje. Dlatego ja podchodzę do działania w Social Media bardzo psychologicznie, gdyż większość barier, które się pojawiają to nie brak pewnych umiejętności technicznych, tylko brak prawdziwej Decyzji! Rozwiązania zawsze się znajdują, gdy masz w sobie gotowość.

Im wcześniej uświadomisz sobie co stoi na przeszkodzie do realizowania Twoich pragnień i życia na własnych warunkach tym lepiej. Przestań się oszukiwać mówiąc, że potrzebujesz nauczyć się jeszcze tak wiele... To nie jest prawda. **Faktem jest, że możesz zacząć zarabiać wdrażając te 7 filarów już dzisiaj!**

DODAJ SOBIE SIŁY!

Czyli jak nie dać się zdominować swoim barierom mentalnym?

Przede wszystkim zawsze określaj sobie jasne cele! Jeśli nie wiesz dokąd idziesz wiele rzeczy może Cię rozproszyc... I doceniaj nawet te najmniejsze kroki. Nie da się zbudować dużego Imperium w postaci Marki Osobistej w jeden dzień lub nawet tydzień. Ale każdy dzień może być kolejną cegiełką w procesie budowania stabilnych fundamentów.

Dodaj sobie siły!

Czyli jak nie dać się zdominować swoim barierom mentalnym?



Twórz społeczność wsparcia

Niewątpliwie ogromną siłą w drodze do sukcesu to właściwi ludzie obok.

“Jesteś średnią 5 osób, z którymi najczęściej przebywasz.”

I tego się trzymaj!

Dlatego jeszcze raz zapraszam Cię do Naszej społeczności i rozwijającej się grupy wsparcia na Facebooku:

<https://www.facebook.com/groups/ebiznesmasterclub>



EBSO
Master Club

Marka Osobista jest jak dobra opowieść...

To historia, którą pisze samo życie. A Ty wplatając w to swoją ekspertyzę, pasję i energię możesz przekazać innym dając wypracowane rozwiązania. Tak samo jak z każdej książki płynie jakiś morał - tak samo w internecie Marka Osobista wnosi ogromną wartość w życie innych ludzi - swoich odbiorców.



Marka Osobista jest jak wysoko postawiony generał

Dlaczego generał? Bo Marka Osobista wskazuje pewien kierunek drogi do zwycięstwa w branży, której jest częścią. Daje gotowe rozwiązania i chroni przed trudnościami, które się pojawiają. Razem ze swoją społecznością walczy o inny, lepszy świat podejmując próby, porażki i wyzwania. Można powiedzieć, że Marka Osobista realizuje etapy podróży bohatera. O tym schemacie także pisałam na blogu tutaj: <https://bogumilamucha.pl/podroz-bohatera/>

Bądź gladiatorem nowoczesnych czasów! Walcz o swoje kreując życie jakiego pragniesz. Zaczynając już dzisiaj bardzo szybko możesz przekonać się jakie korzyści daje prowadzenie skutecznej działalności w internecie.

Wysoko postawiony
generał



Bądź gladiatorem
nowoczesnych czasów

Twoja Marka Osobista jest już gotowa, by wystartować!

Pamiętasz fragment mojej historii, którą podzieliłam się z Tobą na wstępie tego poradnika? Moje początki nie były łatwe... Miałam bardzo pod górkę i wielokrotnie w mojej głowie pojawiały się myśli typu "to nie dla mnie", "ja chyba nie zasługuję" i tym podobne. **Jednak z drugiej strony czemu miałabym być tylko tłem swojej opowieści, zamiast być jej bohaterem, który ma swoich sojuszników?**

Dziś z perspektywy czasu wiem, że te trudne doświadczenia i niepowodzenia były mi potrzebne, żeby być tutaj - we właściwym miejscu i móc doświadczać wolność pracując z każdego miejsca na ziemi. Ciągłe nad tym pracuję i wierzę, że każdy może kreować swoje życie na własnych warunkach i wydobyć ukryty w sobie potencjał.

Bez względu na to z jakiego poziomu startujesz i jaka jest Twoja historia wierzę w to, że świat jej potrzebuje! Daj sobie prawo do otwarcia swojej książki i napisania kolejnego rozdziału, w **którym będziesz głównym bohaterem!**

Moją misją jest sprawiać, by ludzie mogli zarabiać na swojej pasji i osiągać mistrzowskie dla swojej miary rezultaty. Dlatego na sam koniec chcę podzielić się z Tobą cytatem Ernesta Hemingwaya, który mam nadzieję, że będzie przyświecał Ci na drodze do sukcesu w procesie budowania Marki jak i w osobistym rozwoju.

Nie myśl o brakach.

Skup swoje myśli na celu i rezultatach, które są tuż przed Tobą!

Powodzenia!
Zasługujesz na wszystko co najlepsze.

Bogusia



"TERAZ NIE PORA MYŚLEĆ O TYM, CZEGO CI BRAK. LEPIEJ POMYŚL, CO MOŻESZ ZROBIĆ Z TYM, CO MASZ."

ERNEST HEMINGWAY

Znajdź mnie w social mediach



Odwiedź mojego bloga
i bądź na bieżąco

 **BOGUMIŁA
MUCHA**.pl

Facebook: <https://www.facebook.com/bogumilamuchapl/>

Instagram: https://www.instagram.com/bogumila_mucha/

LinkedIn: <https://www.linkedin.com/in/bogumilamuchapl/>

Dołącz do Naszej społeczności i rozwijającej się grupy wsparcia na Facebooku:

<https://www.facebook.com/groups/ebiznesmasterclub>

