

E-Book

MARCA PERSONAL

HECTOR
JIMENEZ

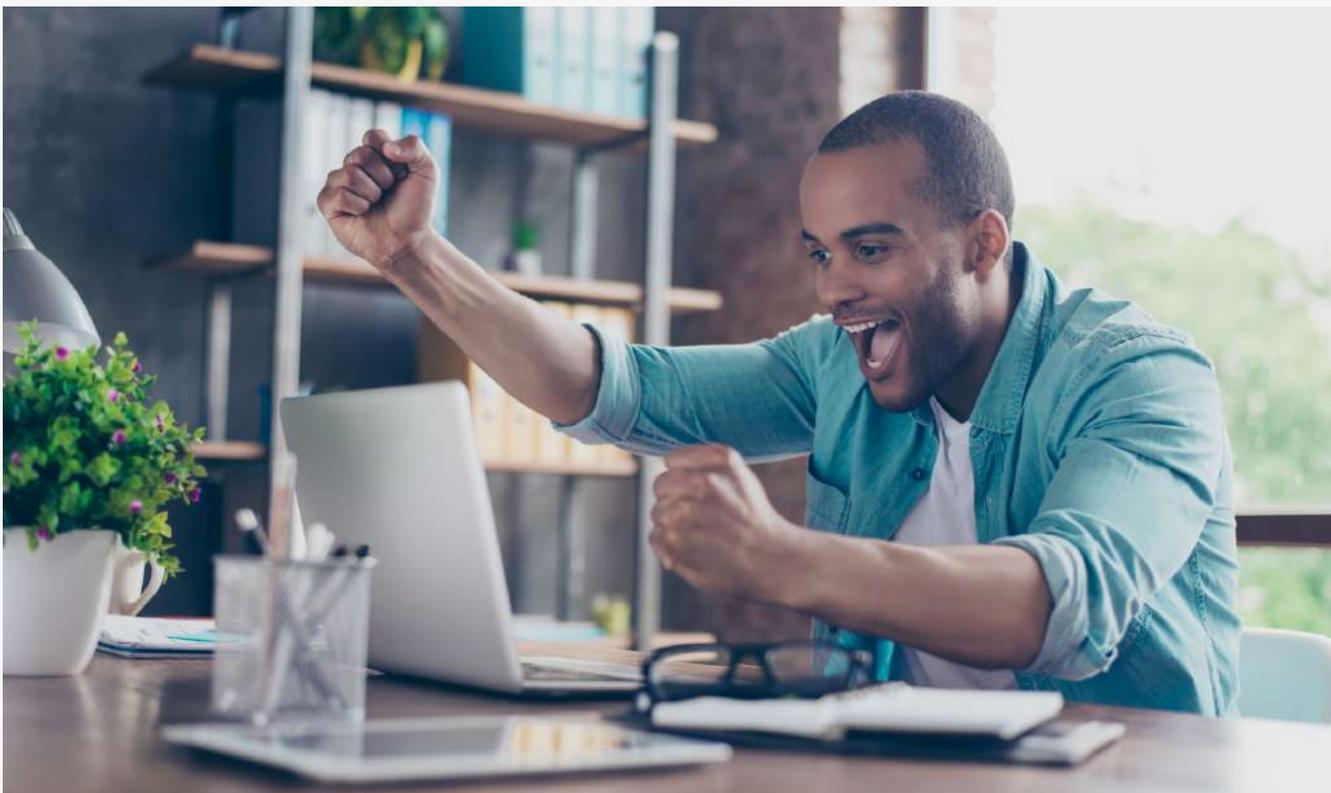


5

ACCIONES
PARA SU
POSICIONAMIENTO

www.hectorjimenez.net

LA FUNDAMENTACIÓN:



ANTECEDENTES:

Para nadie es un secreto que cuando empezamos la construcción de nuestra **Marca Personal**, sin importar el rubro, lo que buscamos es el posicionamiento de esta. Con el fin de obtener unos réditos económicos, filantrópicos o una **mezcla de los dos**.

Con base en lo anterior, te voy a dar indicar **cinco pasos básicos** que deberías tener en cuenta, a la hora de intentar posicionar tu **Marca Personal**.

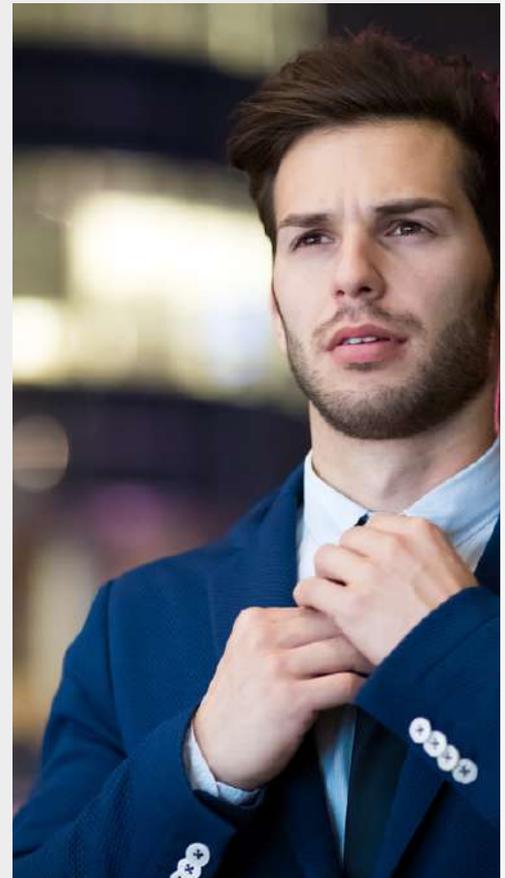
LA RAZÓN DE SER:

Muy pocas cosas en la vida, **por no decir que nada**, son estacionales. Ya que todo se mueve, tiene transformaciones, evoluciona o involuciona. Por tal motivo tu vida y todo lo que hagas en la misma, no puede ser la excepción. Debes darle un destino, una proyección, una estrategia, para conseguirlo. La ventaja que tienes en este momento es que, pasaron los tiempos de las organizaciones y **llegamos al tiempo de la gente**.

Con base en lo anterior, desarrollar un plan para construir tu **Marca Personal**, puede terminar siendo la decisión **más estratégica e inteligente** que tomes en tu vida. Debido a que, en su formación y desarrollo, te dará la oportunidad de **descubrir y potenciar** lo mejor que hay en vos. Pero adicional a esto, como si no fuera poco, te permitirá que termines **monetizando** eso que **sueñas y te apasiona**.

¿POR DÓNDE EMPEZAR?

Por entender que, como todo en la vida, la construcción de una **Marca Personal** es un proceso. Que no se consigue de la **noche a la mañana** y requiere esfuerzo. Así mismo, entrega, pasión, sacrificios, cambios, escucha generosa, disciplina y una **férrea confianza en vos** principalmente. Pero no te confundas con lo último que te acabo de decir, porque no es un tema de arrogancia, simplemente de **seguridad propia**. Ya que, para una **Marca Personal**, la humildad y la arrogancia, son las peores consejeras, para eso Dios y la vida te dieron la **sencillez**.





1- ENCUENTRA LA ESENCIA Y SENTIDO DE VIDA:

Esta acción es vital a la hora de minimizar el riesgo de fracaso en la construcción de un proyecto para tu **Marca Personal**. En esta etapa, deberías encontrar lo que te **apasiona en la vida**. Por lo que darías un valor agregado, y que será el pilar fundamental de tu **propuesta de valor**. Algo que puede parecer simple y de fácil entendimiento, pero que no lo es, radica en el aprovechamiento de esas fortalezas que te hacen destacado en cualquier rubro. Debido a que no basta con tener talento, porque **el mundo esta lleno de gente talentosa**, pero que no saben que hacer con ese regalo divino.

Como valor agregado a este ítem, te **aconsejo contratar** a un asesor especializado en la materia, si tu economía, lo permite. Cuando te hablo de este consultor, te invito a ver más allá de los títulos universitarios y **lo que te promete**. Mejor céntrate en los **casos de éxito** que haya acompañado, y algo igual o más importante que lo antes mencionado, que sea una **Marca Personal** ¿O irías a tu esteticista oral con total confianza, si al personaje le faltan dos dientes? Esto te dará la seguridad de estar contratando a **alguien que sabe del tema** y que te enseña con el ejemplo. Un aliado estratégico de esta primera acción podría ser que trabajes sobre la **matriz de seis campos** que he desarrollado para **potenciar tus fortalezas**.



2- DESARROLLA UN PLAN ESTRATÉGICO DE MARCA PERSONAL:

Te sugiero proyectarlo al menos de 3 a 5 años. En él, deberías definir los objetivos de tu marca personal. Debes tener en cuenta que tendrán que ser **SMART**. Es decir, específicos, medibles, alcanzables, relevantes, en un espacio de tiempo claro. Así mismo, las **metas** que te permitirán llegar a esos **objetivos**. No es un dato menor decir que va de la mano con tu plan de negocio.

Adicionalmente, y en sinergia con lo antes expuestos, tendrás que definir tu **misión, visión y los valores éticos de marca**. De igual forma el análisis del mercado donde vas a ofrecer tu producto desde el aspecto económico, social, político etc. En este último ítem, el de definir a qué mercado, es al que le vas a llevar tu bien o servicio. En este sentido quiero sugerirte que lo hagas de manera más **moderna e innovadora**. Es decir, basado en la construcción de tu **Buyer Persona**, que no es otra cosa que la definición de tu **cliente ideal**.



3- GESTIONA UN PLAN DE MARKETING PERSONAL OFF LINE:

Este debe venir ligado y en sinergia al **plan estratégico**. Recomiendo hacerlo anualmente y con una dirección clara. Este plan es absolutamente necesario, porque define la estrategia a seguir en pos de la consecución de las metas y el **objetivo SMART** definido. De no hacerlo, convertirás tu **Marca Personal** en un producto más del mercado. Con algunas acciones aisladas y sin dirección, pero nunca en un proyecto claro y llamativo que sea el **cierre perfecto para tu posicionamiento**.

En este aspecto podrías ejecutar algunas tácticas que te ayudarán a la construcción de tu reputación de **Marca Personal**. Por ejemplo, haciendo trabajo colaborativo, teniendo presencia en eventos especializados en búsqueda de aliados estratégicos, participar de foros, debates, conversatorios, etc.

Pero una acción que sería de valor agregado, si tu conocimiento y experiencia te lo permiten, vendría de la mano, de la posibilidad de hacer **mentoring** a personas que lo requieran. Aparte de la ganancia de branding, podrás hacer una conexión con ese sentido de servicio y ayuda que todos deberíamos tener. De igual forma, nunca olvides que **la mejor manera de aprender es enseñando**.



4- GESTIONA UN PLAN DE MARKETING PERSONAL ON LINE:

Desde la parte digital, también deberías tener una estrategia desarrollada, que te permita **llegar a otros mercados**. Hasta aquellos que físicamente aún no estás en la capacidad de atender. Generando el reconocimiento de dichos sectores, y con base en lo anterior, **crear vínculos y alianzas**. Que te permitirán vender tus productos en dichos lugares o tener socios estratégicos para la expansión de tu **Marca personal**. Mi consejo en esta parte es que lo desarrolles basado en una estrategia de **Inbound Marketing**, ya que está lleno de modernidad, personalización y oportunidades.

Para hacerlo de manera correcta, deberías empezar por el análisis de tus **palabras clave**, los **pain points** de tu **Buyer Persona**, la generación de un **plan de contenidos**, donde **el actor principal será tu blog**. Esto te ayudará desde el **posicionamiento SEO**, que debe ser complementado, por el **SEM** o el pagar por clic. Después de esto, ya deberías tener tu estrategia, táctica, las acciones y los canales, entre ellos las redes sociales, en las cuales harás presencia.

En el aspecto de las redes sociales, se comete constantemente el error de hacer su apertura, **sin ninguna estrategia** concebida. Esto es tan bien pensado como el vestirse sin haberse bañado, y sin saber para dónde vas ese día.



5- ADMINISTRAR TUS RELACIONES PÚBLICAS COMERCIALES:

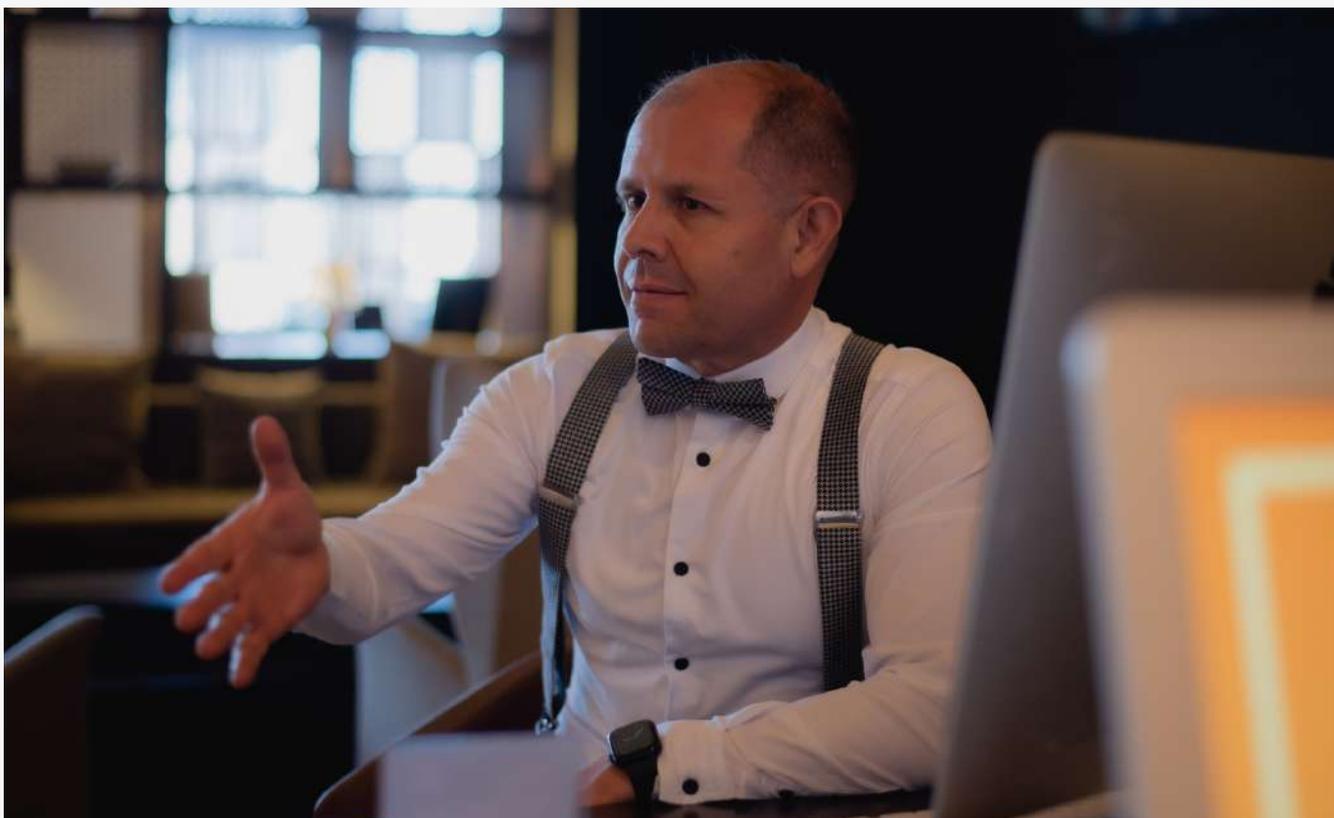
El valor de la amistad y el trabajo en equipo, son el precepto de los negocios para las **nuevas generaciones**, empezando ahora con los **Millennials**. Entonces evita llamar, buscar o contactar a las personas que conoces, únicamente para ofrecer tu producto o para pedir favores. Ten una **táctica** de actividades para llamar por ejemplo los días de los cumpleaños, felicitar por las mejoras en su posición ejecutiva, el nacimiento de un hijo, entre muchas variables. En este aspecto **Facebook** y su recordatorio diario de cumpleaños puede ser un gran aliado esta gestión.

Ellos te dicen quién está de cumpleaños, y vos **asignas un espacio de tiempo**, para llamar y brindar un caluroso saludo a dichas personas.

Liga mucho esta actividad a los preceptos de **la ley de los seis grados**. Que se resume en que, siempre estamos a seis personas de ese gran contacto que requerimos para **cumplir un deseo** o acercarnos a un **negocio anhelado**. El último y más importante de los consejos es que **seas buena onda porque sí**. Ayuda sin importar a quien, que, en el momento menos pensado, la vida te sabrá **dar la recompensa que mereces**.

Marca Personal

ENSEÑANDO DESDE LA EXPERIENCIA



Soy **Héctor Jiménez Rodríguez**, soy una **Marca Personal**, y desde hace 19 años me dedico a la innovación en el ser humano de la mano de la profesión de consultor de **Marca Personal**. Tanto en el diario vivir, como en el aspecto laboral, ya sea como ejecutivo o como emprendedor.

He desarrollado la técnica de entrenamiento y mejoramiento personal llamada **MarketCoach**, con la que tengo el sueño de dejar un legado. Por haber brindado al mundo una innovadora herramienta; que gestione mejores seres humanos, coherentes, con valores, principios, amor, respeto por Dios y la familia.

Otra de las cosas interesantes que busco con esta nueva forma de entrenamiento y potencialización del ser, es presentar al entrenador o facilitador como lo que es. **Un ser humano de carne y hueso**, que come, ríe, sufre, llora, se deprime, tiene problemas, siente, y en algún momento se enfurece. No como esa figura perfecta de un tipo totalmente equilibrado, siempre sonriente, y al que nada malo le pasa o le altera la vida. Por tal motivo al compartir mi conocimiento a quien quiere ser **facilitador de MarketCoach** le enseño para que hable con claridad, estando en el mismo nivel de la persona entrenada y no arriba de ella. Con las palabras que vienen a su cabeza, y no solo diciendo lo que las otras personas quieren escuchar, entre otras muchas cosas.

MARCAS PERSONALES con el sello



Dra. Lina Triana
Presidenta ISAPS



Ezequiel López Peralta
Psicólogo - Sexólogo



Dra. Carolina Victoria
Decana Facultad de Psicología
Universidad Cooperativa de Colombia



Dr. Ricardo López Vega
Director Gestión Académica
Universidad EAFIT Medellín



Nancy Moreno Camargo
Psicoterapeuta Integral



Dra. Luz Ángela Izquierdo
Médico Cirujano
Estético - Obesólogo



Tatiana Reales
Consultora de Turismo
Médico Internacional



Dra. Claudia Moreno
Agregada Comercial de la
Embajada de Panamá en Colombia



Katherine Prado
Psicóloga - Speaker TEDx



Vivian Reyes
Mentora de Emprendedores



María Cristina Ruiz
Directora OIT
Seccional Valles



Gina Paola Chávez
Periodista



Nicolas Nocetti
Actor de TV, Cine y Teatro



Dra. Diana Villegas
Directora Clínica
odontológica



Naty Cataño
Directora Agencia Digital
Boomerang

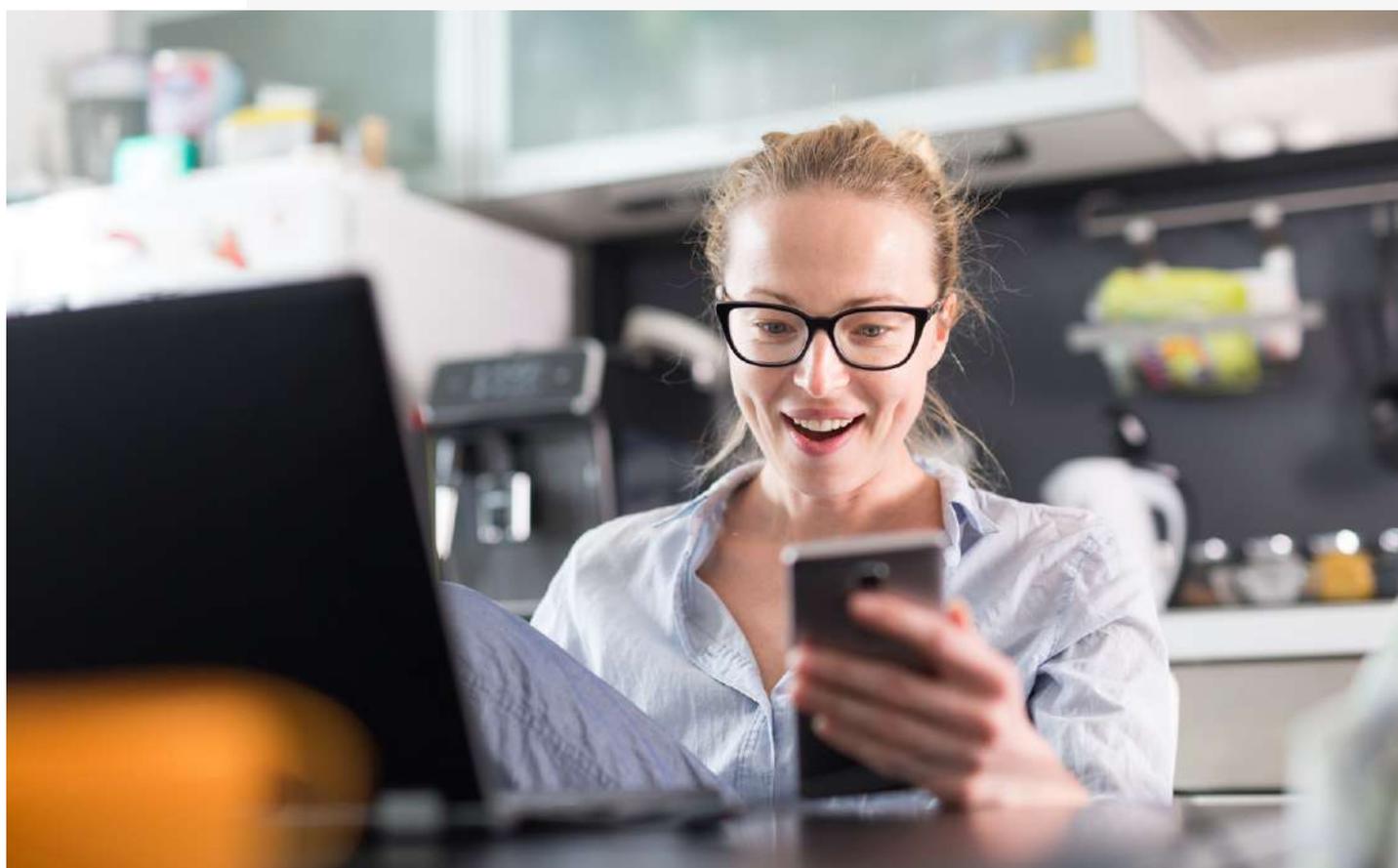
¿Quieres ser parte de esta familia?



TE INVITO A ESCANEAR EL CÓDIGO QR PARA QUE PODAMOS TENER UN CONTACTO MÁS DIRECTO Y CERCANO

OTRAS VÍAS DE CONTACTO:

HECTOR
JIMENEZ



www.hectorjimenez.net

 /hectorjimenez.net

 @MarcaHectorJR

 @marcahectorjr