

I marketing di se stessi: sapersi vendere per farsi comprare



CON fiducia
come una volta

ECONFESERCENTI

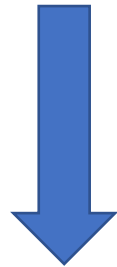
CESCOT
VENETO

Cos'è il Brand personale : chi sono io e come mi vedono gli altri



Cambiare prospettiva

- Cambiamento
- Resistenza al cambiamento



Quale ha la precedenza e perché?

Il nostro schema mentale

Valori + Convinzioni + Comportamenti:
è il software attraverso il quale funzioniamo

- E' impossibile per me.....
- Rinuncio, non si può fare....
- Non sono portato per.....
-
-Sono fatto così!

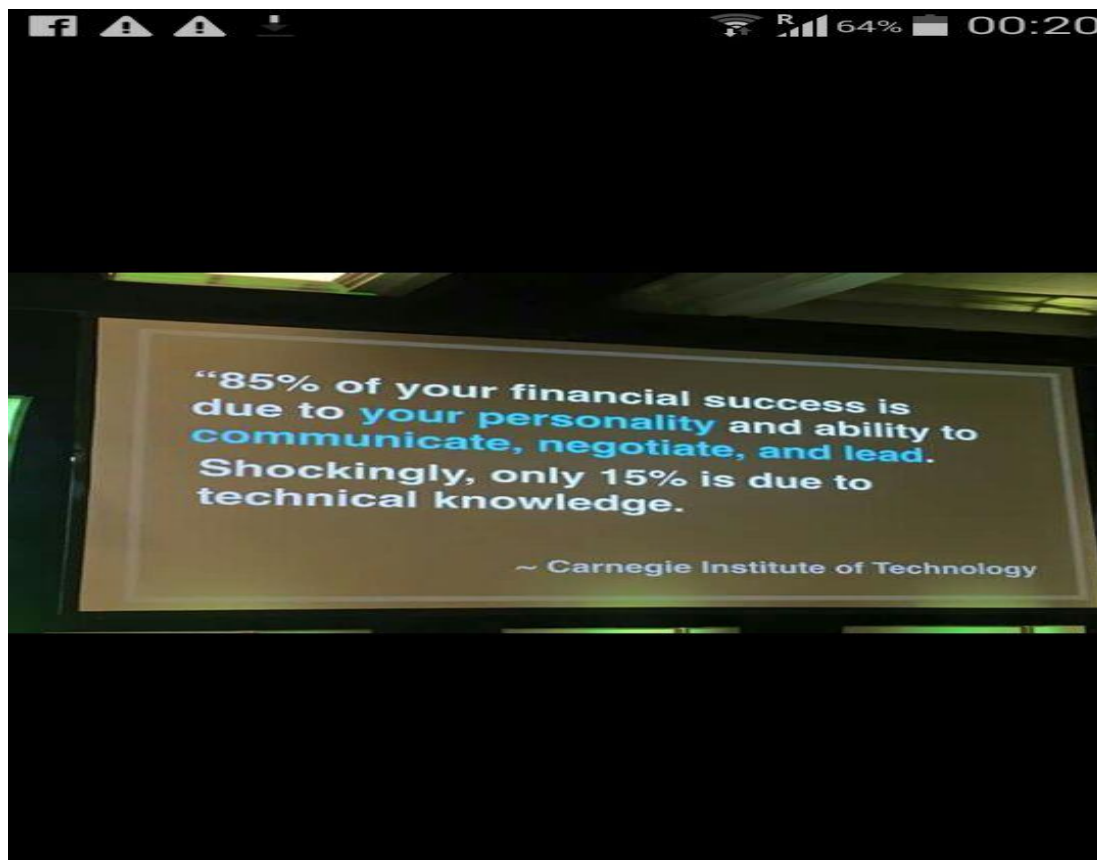
Come cambiare prospettiva

- Posso assumermi dei rischi
- Posso cambiare il mio linguaggio con me stesso
- Posso concentrarmi sui processi e non sui risultati
- Posso evitare persone negative



Posso passare all'azione

La consapevolezza del nostro ruolo



Che cos'è il Brand

E' un grande valore sul quale investire:

- esprime *un'identità*,
- *rende riconoscibili e*
- *costruisce relazioni* con i clienti

basate su un bene primario come la fiducia

Brands

01  +38% 222,999 \$m	02  +80% 299,687 \$m	03  +52% 168,091 \$m	04  -9% 195,444 \$m	05  +2% 82,289 \$m	06  -18% 56,894 \$m	07  -8% 51,595 \$m	08  -3% 49,268 \$m	09  -6% 42,818 \$m	10  -8% 40,773 \$m
11  -4% 39,784 \$m	12  -6% 36,871 \$m	13  -12% 36,178 \$m	14  -14% 34,888 \$m	15  +6% 34,388 \$m	16  -4% 34,119 \$m	17  -2% 31,720 \$m	18  +12% 28,811 \$m	19  New 26,068 \$m	20  -11% 21,694 \$m
21  -4% 21,203 \$m	22  +6% 20,225 \$m	23  -10% 19,458 \$m	24  +6% 19,181 \$m	25  +3% 18,879 \$m	26  -8% 18,693 \$m	27  +41% 18,206 \$m	28  -9% 17,841 \$m	29  -30% 17,961 \$m	30  New 17,328 \$m
31  +2% 16,563 \$m	32  -2% 15,875 \$m	33  -3% 15,566 \$m	34  -4% 15,073 \$m	35  -12% 14,862 \$m	36  +1% 14,395 \$m	37  +14% 14,068 \$m	38  +2% 13,960 \$m	39  +7% 13,858 \$m	40  New 12,765 \$m
41  +81% 12,668 \$m	42  -12% 12,548 \$m	43  -8% 12,563 \$m	44  -2% 12,428 \$m	45  +19% 12,307 \$m	46  -2% 12,277 \$m	47  -5% 12,267 \$m	48  -2% 12,211 \$m	49  +7% 12,128 \$m	50  +1% 12,079 \$m
51  -	52  -	53  -	54  -	55  -	56  -	57  -	58  -	59  -	60  -

“Brand in the end is trust” (il brand alla fine è fiducia).

S. Jobs

Cos'è il Brand personale?

Il nostro marchio personale «rivela i punti di forza, i valori, gli obiettivi e la personalità e dice alla gente chi sei, cosa fai e perché sei unico»

Montoya 2005



Il segreto è etichettare te stesso prima che lo facciano gli altri

Quando la marca sono io

- Dare alle persone una motivazione valida per scegliere te
- Trasmettere un messaggio che aiuta a scegliere: o me o non me!
- Stima, giudizio, reputazione
- Napoleone



- ***Attenzione:*** potremo anche scoprire che un comportamento che non ci convince è invece molto ben considerato e apprezzato dagli altri!

Quando la marca sono io (Londra, febbraio 2021)



Cos'hanno in comune questi Brand personali?

- Elon Musk
- Chiara Ferragni
- David Beckham
- Kim Kardashian
- Richard Branson
- Cristiano Ronaldo

Gli acquirenti si fidano di più delle persone che delle imprese

Fonte Nielsen



legare un volto al proprio marchio, adottare un approccio più personale e coinvolgere maggiormente il proprio pubblico, può davvero essere un potente investimento

Termini chiave dell'identità del tuo Brand

- **Affidabilità** (per sviluppare la fedeltà)
- **Valori e aspettative** (soddisfo emotivamente il consumatore)
- **Soddisfazione** (aspettative rispettate)
- **Comunicazione precisa** (il consumatore sa cosa sta ottenendo)
- **Emozioni** (l'acquisto è prima di tutto emotivo!)
- **Posizionamento** (non si può essere per tutti)
- **Relazione** (i tuoi valori sono condivisibili con i tuoi consumatori)

Il Brand Personale:

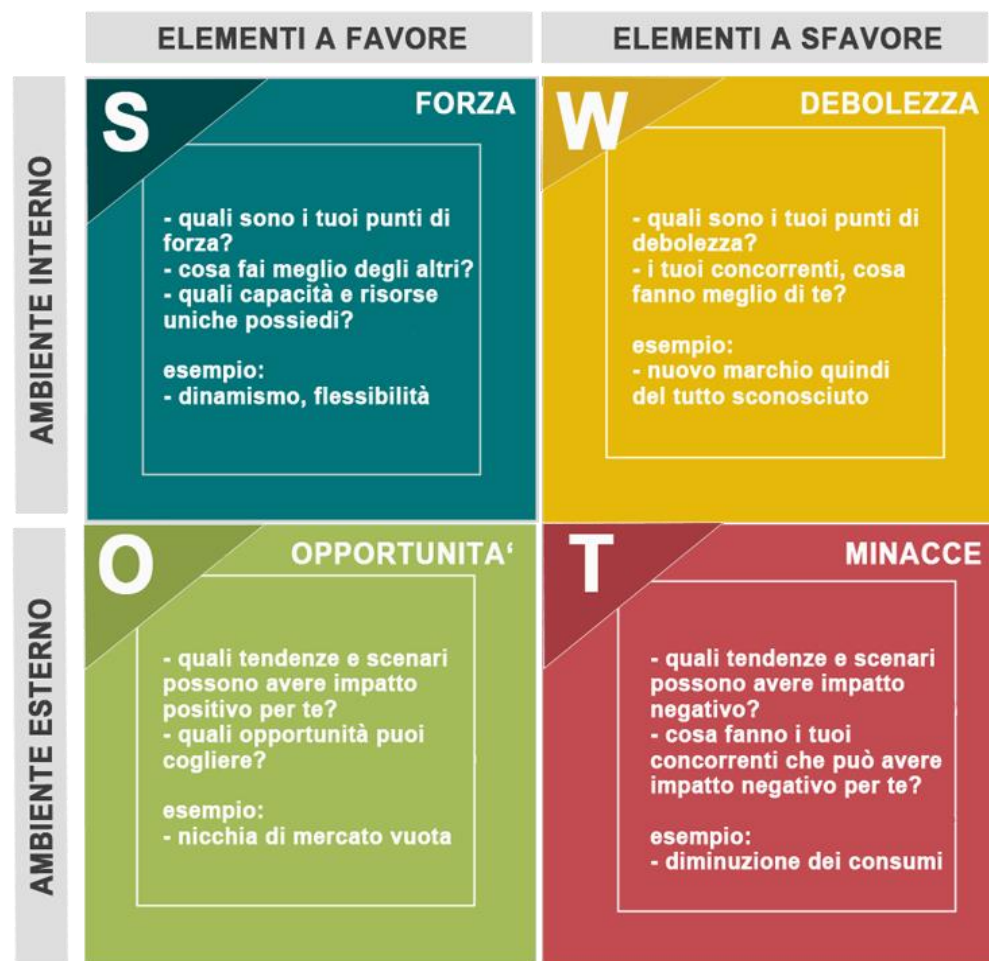
Il nostro Brand personale è legato solo alla nostra attività?



“Il personal branding è tutto ciò che la gente dice di te non appena esci dalla stanza”.

J. Bezos

Come realizzo il mio Brand personale?



Il Brand personale nella mia attività

L'attività e chi la svolge si sovrappongono e i valori che esprimono i tuoi prodotti sono anche i tuoi personali!

E' un vantaggio o uno svantaggio?



Le persone amano comperare da altre persone



il Personal Branding è l'unione tra la tua personalità e i problemi che risolvi!

Il Brand «personale» nell'attività (GB, gennaio 2021)



Il Brand «personale» nell'attività



Pacchero UNO.61 in camicia
Rigata celeste, rosso e blu

15,90€

Acquista



Pacchero UNO.61 in camicia
Quadrettata celeste

15,90€

Acquista



Pacchero UNO.61 in camicia
Blu rigato bianco

15,90€

Acquista



Pacchero UNO.61 in camicia
Finestrato Celeste

15,90€

Acquista



Giacca in Fox brothers -
Monopetto pied de poule
Verde
2.190,00€



Giacca in Fox brothers
Prince of Wales -
Doppiopetto finestrato
Marrone
2.290,00€



Giacca in Lana -
Doppiopetto pied de
poule Marrone e Verde
2.290,00€



Giacca Fox Brothers
Prince of Wales -
Doppiopetto Marrone e
blu
2.290,00€



Visualizzati di

Il Brand «personale» nell' attività

15,90€



“L'eleganza si concentra nella camicia” diceva Oscar Wilde.
Una “camicia” per un alimento nobile: la PASTA.

Il migliore **grano duro italiano**, un attento lavoro a mano, la trafilatura in oro e una lunga essiccazione a bassa temperatura, sono i segreti di questa pasta.

Prodotta con una selezione di grano duro di Altamura, dall'alto valore proteico e un basso indice glicemico grazie alla tipologia di semola utilizzata e al metodo di lavorazione, una pasta che è sinonimo di passione, cura e qualità.

“SARTORIA, DESIGN e FOOD” un progetto che delizia il mondo con una bella **storia tutta italiana**. I sacchetti-camicia, sono fatti anche con avanzi di tessuti, sposando in pieno la causa del RECUPERO e della SOSTENIBILITÀ. Secondo la tradizione della nostra sartoria, sono cuciti completamente a mano e chiusi con bottoni in puro corozo, con l'intento di regalare bellezza anche al “buono”.

Per le suddette ragioni, l'articolo confezionato in questa fantasia è un **pezzo unico**.



A cosa serve il Brand personale?

- Parlare di valori, oltre che di prodotti
- Valorizzare i tuoi punti di forza
- Comprendere chi sono i tuoi clienti ideali e come aiutarli
- Studiare prodotti e servizi su misura per loro
- Guadagnare meglio, vendendo alle persone giuste
- Costruire community di persone interessate a quello che fai e dici
- Farti trovare dai clienti giusti
- Spiccare tra i concorrenti grazie alla tua unicità
-

Quando funziona il mio Brand Personale?

Quando i clienti tornano!



I clienti fedeli si meritano di più, sono i tuoi ambasciatori:

- Proponi sempre qualche novità...
- Comunicala in anteprima...
- Offri trattamenti di favore...
- Falli sentire degli «insiders»...

Il marketing del mio Brand personale

- Prodotto/servizio da vendere
- Persone disposte a pagare un prezzo
- Canale di comunicazione off line/on line
- Creazione di traffico

Il cliente non ha sempre ragione ma ha il diritto di pensare di averla

Il marketing del Brand Personale

Il passaparola è lo strumento più potente: non si può imporre ma si può potenziare:

- Raccogliendo testimonianze sul tuo sito
- Prevedendo programmi di fedeltà (es: «porta un'amica»)
 - Chiedendo ai clienti di valutarti
 -

Attenzione: tratta bene i tuoi clienti, perché funziona anche in negativo!

Un cliente dubbioso è un cliente che non compra

Aiutalo a capire e a fare una scelta consapevole:

- Cos'è quel prodotto
 - A cosa serve
 - Come è fatto
- Come funziona
 - Quanto dura
 - Quanto costa

Ma: devo spiegarlo bene soprattutto a me stesso!

Con quale consapevolezza affrontare la vendita?

- Comprensione dei macro trend del mercato
- Comprensione dei cambiamenti normativi
- Comprensione dell'impatto delle tecnologie
- Corretto utilizzo dell'analisi SWOT
- Padronanza delle soft skills
- Conoscenza delle modalità di negoziazione

Cosa il Brand personale NON può fare

- **Coprire l'incompetenza**
(devo sempre offrire prodotti e servizi di qualità)
- **Trasformare te e la tua attività da un giorno all'altro**
(ci vuole tempo prima che le persone conoscano te e si fidino)

**«NON PUOI TORNARE INDIETRO
E CAMBIARE L'INIZIO MA PUOI
INIZIARE DOVE SEI E CAMBIARE
IL FINALE»**

C.S.Lewis

Alberto De Stefani: 100% Coach e formatore

mail: deste24@gmail.com

port: 335 7682078