

## Guía 8.

# Cómo crear tu marca personal





## ¿Cómo puedo potenciar mi marca personal?

### ¿Qué cuestiones debo considerar para desarrollar mi marca?

**Tú eres tu marca. Nada más importante que tú y el trabajo que realizas. Dale valor al trabajo que haces, ubícate en el ambiente que te conviene, conviértete en un referente de tu tema, siempre cuida tu nombre y tu marca, publicítate y conecta con otros profesionales o personas parecidas a ti.**

#### **Principios básicos para crear una marca personal**

Marca Personal o Personal Branding es el proceso de definir con precisión qué nos hace diferentes, de especificar cómo esa diferencia se traduce en un beneficio relevante para nuestra clientela o audiencia y de comunicar ese beneficio de manera clara, concisa y efectiva.

El concepto de branding personal no es nuevo, ya existe desde hace tiempo, aunque muchas veces se confunde con conceptos parecidos como reputación, experiencia y personalidad.

Fue Tom Peters en su clásico artículo 'The Brand Called You' (aparecido en la revista Fast Company en agosto de 1997) el primero en hablar del concepto de Marketing Personal y definirlo formalmente. En su artículo afirma que la única manera de lograr diferenciarnos como profesionales en un mundo cada vez más competitivo es manejando nuestra carrera como las grandes empresas manejan las marcas de sus productos.

Los principios básicos para crear una marca personal potente surgen de la combinación de tres elementos: la relevancia, la confianza y la notoriedad.

- **Relevancia:** debes tener algo realmente útil que ofrecer. La relevancia implica que para crear una marca personal debemos, ante todo, ser útiles, satisfacer una necesidad y hacerlo bien. A pesar de lo que se piensa, el posicionamiento de la marca (branding) o la gestión de marcas, personales o comerciales, no es vender humo. Si detrás de una marca no hay un beneficio real, ésta durará muy poco



- **Confianza:** debes conseguir ser fiable. Pero eso no es suficiente. Vivimos en un mundo en el que hay muchas personas capaces de satisfacer una necesidad o realizar un trabajo. Lo importante es ganarse la confianza, una buena reputación de profesional consistente y eficaz. Eso nos hace valiosos y aumenta las probabilidades de ser elegidos en un mercado competitivo y homogéneo
- **Notoriedad:** debes aparecer en todos los foros en los que estén tus posibles clientes. Pero, aun así, eso no basta. De nada sirve ser útil y fiable si nadie te conoce. Es necesario darse a conocer y contar a todo el mundo lo que podemos ofrecer. Debemos ser notorios, ocupar un lugar en la mente de quienes puedan necesitarnos (jefes, clientes, amigos, familia o colaboradores, entre otros)

### **Puntos claves para lograr el éxito en tu marca personal**

Se trata de los siguientes:

- **Ubica tu nicho:** ubica tu mercado, aquel en el que tú haces falta y él te hace falta a ti. Tienes que tener claro a quién quieres dirigirte, con quién quieres compartir y quién quieres que te escuche. Estos son puntos clave, ya que cuanto más claro tengas esto, más cerca estarás de tus objetivos.
- **Posiciónate:** ahora que ya sabes cuál es tu nicho, descubre en dónde estás más valorado, quién te respeta y te escucha y quién no. Aquí no hay egos, hay que trabajar con todos. Debes tener en claro en qué eres mejor que otros y marcar tus diferencias con tus posibles competidores.
- **Cuida tu nombre y tu marca:** al crear una Marca Personal estarás expuesto; cuida tus detalles privados, piensa que tu imagen digital es lo que estás proyectando y lo que está en Internet es visible y público, así que preocúpate por hacer una pequeña búsqueda en Google con tu propio nombre, para ver qué resultados encuentras. Tu imagen debe estar muy cuidada; usa siempre la misma foto, siempre ofrece tu perfil más profesional. Tu imagen en la red la tienes que controlar tú.
- **Sé colaborativo:** para mantenerte conectado y a la vez hacer difusión de tu nombre profesional puedes participar en varios blogs, colaborar en periódicos impresos o hacer continuos comentarios en foros. En LinkedIn tienes una plataforma que brinda la posibilidad de compartir y



colaborar con diferentes grupos de trabajo en un tema específico; aprovecha el LinkedIn y no te quedes solamente con tu currículum, participa en grupos, inicia debates, responde y pregunta. Cuanto más visible sea tu nombre y marca, será mejor.

- **Participa y conéctate:** hoy en día se trata de compartir, de dar nuestra opinión y mostrar lo que nos gusta o no nos gusta. Pero lo más importante de estos nuevos tiempos es la conexión entre personas con un mismo interés. A esto lo llamamos comunidad. Y de eso se trata, de, en el mejor caso, crear tu comunidad o participar en alguna comunidad de algún tema afín al tuyo. La idea es compartir y conectarse.

En redes sociales tienes muchísimos canales para lograr este objetivo. Puedes hacer un blog y empezar a escribir o publicar noticias o información que creas relevante; luego puedes abrirte cuentas en Twitter o en Facebook y compartir tus escritos en estas redes sociales. De esta manera atraerás tráfico a tu web o blog y tu nombre y servicio será más visible, pero sobre todo actualiza al 100% tu currículum y tu perfil en LinkedIn y utiliza estos canales para conectar con más gente.

### **Más información**

Manual "Marca personal":

<http://www.emprenemjunts.es/index.php?op=13&n=5628>