

Personal Branding Roadmap

1. Vaardigheden

Wat kun jij? Wat voor talenten en vaardigheden bezit jij?

2. Vertrouwen

Waarom ben je geloofwaardig? Wat maakt jou betrouwbaar?

3. Identiteit

Wie ben jij? Wat maakt jou speciaal voor het publiek?

4. Expertise

Wat is je beroep en benoem de aspecten van dat beroep.

5. Speelveld

In welke categorie, markt of context concurrer je?

10. Concurrentie

Met wat voor soort mensen, diensten of producten concureer je?

9. Publiek

Wie is je belangrijkste publiek? Wie is hun idool? Waar kan je ze vinden?

8. Communicatie

Hoe zorg jij ervoor dat je merk bekend wordt onder je publiek?

7. Propositie

Hoe onderscheid jouw merk zich in de markt?

6. Belofte

Welke belofte doet jouw merk aan de doelgroep?

11. Investerings

In welke activiteiten en middelen investeer jij om succesvol te worden?

12. Resultaten

Wat zijn de resultaten van Personal Branding voor jouw merk?

13. Het doel

Wat wil je bereiken met je personal branding? Waar ga je naartoe?

Naam

Datum

Ontwikkeld en ontworpen door Winnen met je Merk

Winnen met je Merk helpt gemotiveerde freelancers, zzp'ers, startups en ondernemers met het opzetten en onderhouden van een sterk eigen merk. Dat doen we met een unieke eigen methodiek en door het delen van de beste branding, marketing & design tips via e-books, blogs, video's, workshops en trainingen. Verder zorgen we ervoor dat ondernemers met elkaar worden verbonden in onze eigen community. Alle rechten voorbehouden.

Hier staat de uitleg over de vragen waar je aan gaat werken



Welke talenten heb jij?

- Denk aan vaardigheden, talenten als in de dingen die je van nature goed kunt en de dingen die je goed hebt geleerd
- Technische vaardigheden
- Andere vaardigheden zoals op organisatorisch en sociaal vlak
- Expertise, domeinkennis

Wie is je concurrentie? is er al een oplossing voor het probleem?

Dus welke alternatieven zijn er al? En wat ga jij beter of anders doen?

Beschrijf en kwantificeer hoe je investeert in:

- Activa, persoonlijke tijd en fysieke middelen
- Marketing, communicatie
- Leveranciers, consultants en partnerschappen
- Opleidingen, onderwijs, cursussen
- Etcetera

Waarom zou ik jou geloven?

- Professionele ervaringen
- Portfolio, ranking, prijzen
- Relevante media en/of citaten
- Schriftelijke meningen en/of steunbetuigingen van bekende personen
- Diploma's, certificaten, stages
- Rollen in verenigingen, vrijwilligerswerk
- Intellectuele eigendommen
- Initiatieven en/of projecten
- Aantallen in de sociale media
- Assets, middelen, feiten

Wat is je persoonlijke identiteit?

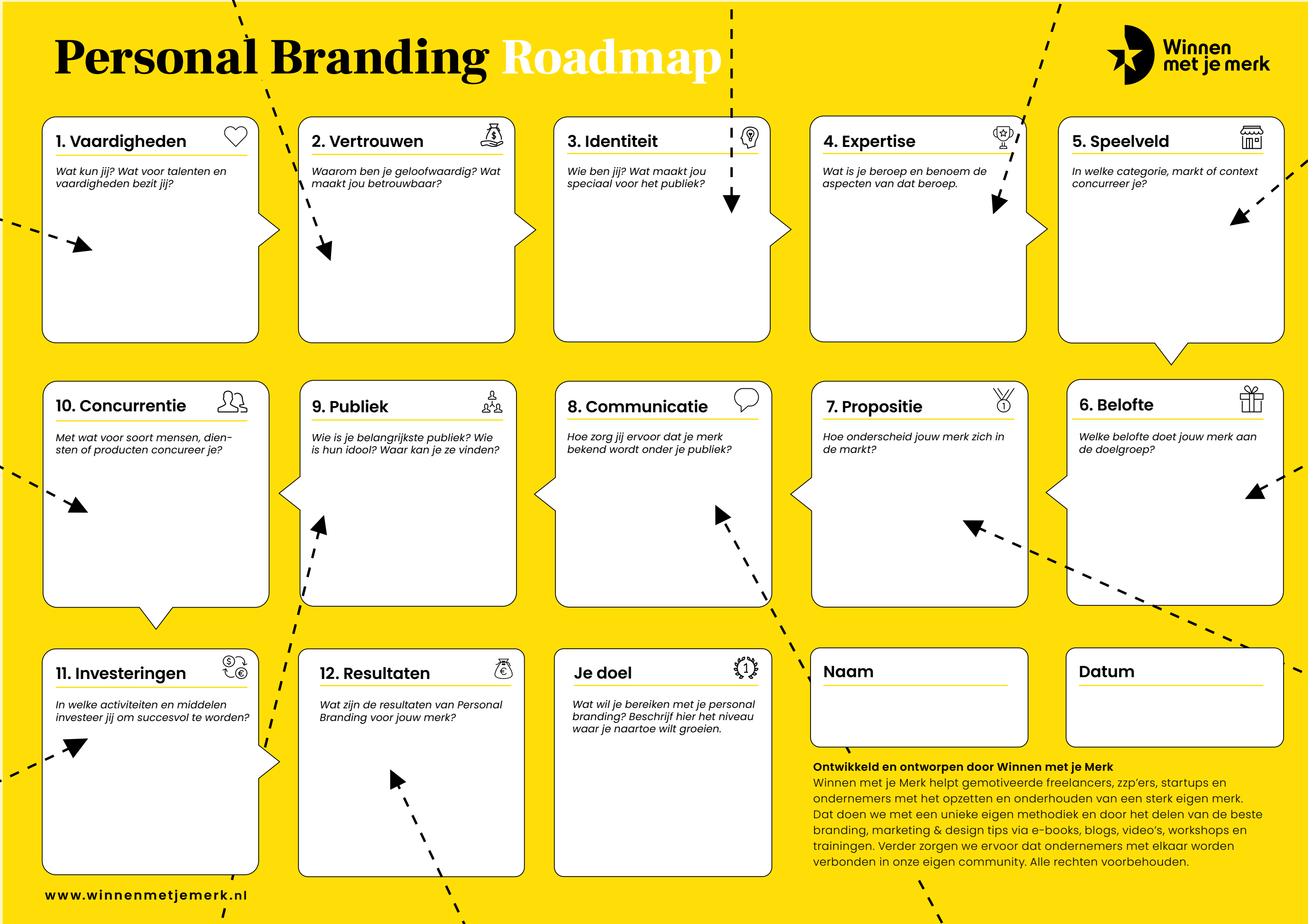
- Leeftijd, relevante fysieke kenmerken
- Persoonlijkheidskenmerken
- Kennissen, netwerk en speciale relaties
- Persoonlijke en professionele geschiedenis/erfgoed
- Verhalen en persoonlijke anekdotes die je graag vertelt
- Cultuur, interesses, passies, zaken waarin je gelooft
- Overtuigingen, persoonlijke uitdagingen, ambities, waarden
- Wie je zou willen worden in de toekomst op middellange of lange termijn.

Beschrijf je expertise of functie

- Beroep, functie of expertise
- Functietitel, rol, specifieke verantwoordelijkheden, taken, enz.
- Aanpak (specialist, multidisciplinair, onconventioneel, etc.

Wat is je speelveld?

- Is je markt internationaal, nationaal, lokaal?
- Is de markt stabiel?
- In welke categorie van de markt zitten je diensten?



Welke belofte maak je waar?

- Functionele beloftes zoals logistieke problemen opgelost, lagere kosten, hogere winsten
- Emotionele beloftes zoals veiliger, meer ontspannen, vrijer, competentier zelfverzekerder, energieke
- Belevingsgericht zoals met geoptimaliseerde of veranderde ervaringen, toegenomen gemak of bruikbaarheid, verbeterde prestaties)
- Culturele beloftes, zoals nieuwe ideeën geleerd, nieuwe waarden geïmplementeerd.
- Sociaal, het gevoel meer erkend, gerespecteerd te zijn of meer verbonden met anderen.

Wat is je waardepropositie?

- Geef aan wat jou echt bijzonder maakt in de ogen van je publiek
- Wat zijn de bijzondere dingen waar je in gelooft en voor gaat?
- Geef klanten troeven om in te geloven zoals speciale events, feiten, technologie of beproefde methodes
- Specificeer je aanpak en/of de onderscheidende aspecten van wat je doet
- Leg uit wat je bijzonder goed kunt
- Vertel het specifieke type voordeel dat je biedt en waardoor je je onderscheidt van de massa
- Geef aan op welke sector, personen of specifieke organisaties je je richt.

Waar zit je Publiek?

Bijvoorbeeld:

- Klanten en klanten van klanten
- Werkgevers, klanten van werkgevers
- Docenten, professoren, mentoren
- Managers, collega's en/of ex collega's
- Headhunters
- Je persoonlijke contacten
- Beïnvloeders zoals journalisten, bloggers, opiniemakers, etc.
- Volgers, fans
- Communities, instellingen

Beschrijf hier de resultaten je wilt behalen

1. **Bekend:** Ze kennen je en/of herkennen je
2. **Begrepen:** Ze begrijpen wat je kunt en wat je doet.
3. **Gewaardeerd:** Wie begrijpt wat je doet, snapt hoe je kunt helpen.
4. **Overwogen:** Wie je waardeert, begrijpt je positionering en beschouwt je als een van de mogelijke opties.
5. **Uitgekozen:** Wie heeft je overwogen, vindt je aardig en verkijst je boven anderen
6. **Bevestigd:** Wie jou eenmaal heeft gekozen, blijft je trouw.
7. **Aanbevolen:** Je publiek beveelt je aan bij anderen en verspreidt het woord.

Communicatie en middelen

- Persoonlijk imago, uitstraling
- Visuele identiteit zoals logo, afbeeldingen, kleurgebruik etc.
- Mondelinge identiteit zoals CV, slogans, taglines, endorsements
- Toon of Voice van je merk
- Storytelling
- Boeken, publicaties, ebooks
- Partnerschappen, sponsoring, reclame
- Pers, media, public relations, netwerken
- Evenementen, wedstrijden, presentaties, spreken in het openbaar
- Digitale marketing, sociale netwerken
- Nieuwsbrief, Webinars, Communities

Ontwikkeld door Winnen met je Merk

Winnen met je Merk helpt gemotiveerde freelancers, zzp'ers, startups en ondernemers met het opzetten en onderhouden van een sterk eigen merk. Dat doen we met een unieke eigen methodiek en door het delen van de beste branding, marketing & design tips via e-books, blogs, video's, workshops en trainingen. Verder zorgen we ervoor dat ondernemers met elkaar worden verbonden in onze eigen community. Alle rechten voorbehouden.