



TALLER PRÁCTICO: Marca personal

Diseña el plan de tu marca personal

INTRODUCCIÓN

Con este ejercicio de planificación para tu marca personal, lograrás diseñar la estrategia que se centrará en definir el propósito, identificar tu público objetivo, definir el producto con el que ayudarás a tu cliente potencial y podrás clarificar la misión y visión para definir el rumbo que *darás a tu marca personal*.

Diseña el plan de tu marca personal

1. LA MISIÓN DE TU MARCA PERSONAL

La misión debe ser concreta, motivadora y posible; puede construirse tomando como base las siguientes preguntas:

¿Quién eres? - Identidad, autenticidad:

¿Qué buscas? - Propósito:

¿Qué quieres que alcancen tus clientes?

Diseña el plan de tu marca personal

¿Por qué lo haces? - Valores, principios, motivaciones:

¿Para quiénes trabajas? - Clientes:

LA MISIÓN es tu razón de ser, marca el rumbo que le quieres dar a tu proyecto/negocio, es el motivo por el cual existe tu *marca personal*.

Diseña el plan de tu marca personal

2. LA VISIÓN DE TU MARCA PERSONAL

Es ver tu punto de llegada. Una emprendedora es visionaria, puede imaginar el futuro y ese futuro tiene una realidad y esa realidad se plasma en una visión.

Algunas preguntas que puedes hacerte para definir tu visión:

El día en que tu marca personal esté posicionada como una gran referente en el mercado, piensa:

¿Cómo te gustaría que la gente hablara de tu marca?

¿Qué dirán de tu marca?

Saber a ciencia cierta cómo quieres construir tu marca personal / tu emprendimiento como coach de marca personal, para que un día cumpla con ese objetivo, ser lo que tu imaginaste!

Diseña el plan de tu marca personal

3. TUS OBJETIVOS

Proyecta el camino:

Meta a largo plazo - 5 años:

Objetivos a mediano plazo para lograr esa meta - (2 a 3 años):

Objetivos a corto plazo para conseguir esa meta - (lo que vas a lograr en los próximos 12 meses):

Solo con los objetivos a corto plazo, desarrolla lo siguiente:

Diseña el plan de tu marca personal

Objetivo #1 - Acciones para lograrlo:

Objetivo #2 - Acciones para lograrlo:

Objetivo #3 - Acciones para lograrlo:

4. DEFINE TU PORTAFOLIO DE SERVICIOS

¿Qué es lo que más te gusta hacer?

¿Qué haces mejor que los demás?

¿Qué necesidad hay por satisfacer?

5. DEFINE TU PÚBLICO

¿Qué le gusta?

¿Dónde está?

4. DEFINE TU PORTAFOLIO DE SERVICIOS

¿Qué es lo que más te gusta hacer?

¿Qué haces mejor que los demás?

¿Qué necesidad hay por satisfacer?

5. DEFINE TU PÚBLICO

¿Qué le gusta?

¿Dónde está?

