

zm

ZHANNA_MENSHYKOVA
EDUCATION



**35 вопросов, которые
помогут разобраться
насколько эффективно
Вы используете
возможности Вашего
Личного бренда.**

Личный бренд

Организатор:



Личный бренд –
звучит модно
и вдохновляюще,
интригующе
и перспективно.
Сегодня развитие
персонального
бренда – актуальная
тенденция
и требование рынка,
независимо от сферы
и направления
деятельности.



Самоанализ (аудит/диагностика)

35 вопросов, которые помогут разобраться насколько эффективно Вы используете возможности Вашего Личного бренда.

Оцените, пожалуйста, насколько активен каждый из вопросов в вашей практике.

ЛБ - условное обозначение Личного бренда.

	★	★★	★★★	★★★★	★★★★★
1 Я четко понимаю, что такое ЛБ и пользуюсь его маркетинговыми возможностями.					
2 Я четко понимаю суть моей услуги/продукта и ее ценность, полезность, важность и необходимость для людей.					
3 Я четко знаю нишу, в которой работаю и позиционируюсь в ней, как специалист/эксперт профессионал.					
4 У меня есть расписанные услуги с четким пониманием образа клиента, для которого я их предлагаю					
5 У меня есть расписанные услуги с четким пониманием стоимости моих услуг. У меня есть четкое понимание стоимости, которая соответствует ценности, которую получает клиент.					
6 Стоимость, которую оплачивает клиент, соответствует стоимости, которую я ожидаю.					

Оцените, пожалуйста, насколько активен каждый из вопросов в вашей практике.

ЛБ - условное обозначение Личного бренда.

	★	★★	★★★	★★★★	★★★★★
7 У меня есть письменно-расписанный желаемый стратегический план моей деятельности на ближайший год.					
8 Стоимость моих услуг является (обозначьте цифрой от 1 до 5, где 1 - дешевые, 3 - среднерыночные, 5 - высокая).					
9 Мой ЛБ обеспечивает мне добавочную прибыль.					
10 Я четко знаю как масштабировать услуги, какую дополнительную/новую линейку я планирую предложить клиентам дальше.					
11 Мне достаточно клиентов, и места для новых в моем графике нет.					
12 График моей работы максимально комфортен для меня, и мне не нужно масштабироваться.					
13 Я чувствую “стеклянный” потолок/ступор/затык в развитии собственных возможностей на рынке, активности моего ЛБ и услуг.					
14 Я чувствую финансовый потолок/ступор/затык.					
14 У меня есть план на месяц и, как правило, он реализуется.					

Оцените, пожалуйста, насколько активен каждый из вопросов в вашей практике.

ЛБ - условное обозначение Личного бренда.

	★	★★	★★★	★★★★	★★★★★
16 Мои компетенции / возможности / польза, которую я могу дать людям и миру, реализовываются в полной для меня мере.					
17 Меня приглашают как эксперта/профессионала/лидера ниши для комментариев и интервью в СМИ, на оффлайн мероприятия.					
18 Меня приглашают как эксперта/профессионала/лидера ниши для комментариев и интервью в онлайн источники, прямые эфиры, конференции и тп.					
19 Я знаю, что такое контент-план, и он у меня есть.					
20 Мои клиенты находят меня сами по сарафанному радио.					
21 У меня есть профили в соц сетях, и они активны.					
22 Я продаю свои услуги через соц сети.					
23 У моего ЛБ есть амбассадоры/"адвокаты" бренда, которые меня рекомендуют.					
24 Я имею опыт и провожу онлайн активности на своих страницах (стримы, посты, коммуникации).					

Оцените, пожалуйста, насколько активен каждый из вопросов в вашей практике.

ЛБ - условное обозначение Личного бренда.

	★	★★	★★★	★★★★	★★★★★
24 Я имею опыт и провожу онлайн активности на своих страницах (стримы, посты, коммуникации).					
25 У меня есть моя “формула” – я понимаю свое уникальное персональное / личное предложение (УЛП) и транслирую его.					
26 Мне нравятся мои проявления в соц сетях: и в ФБ, и в Инстаграм.					
27 Новые люди, которые заходят на мои страницы, сразу понимают нишу и ценность, которую они могут получить здесь.					
28 Мои подписчики четко понимают, какие услуги я оказываю и что ценного лично для них в этих услугах.					
29 У меня есть лендинг, сайт, сервис (таплинк, тильда и тп).					
30 Реклама и пиар-активность для популяризации ЛБ важны и целесообразны. Я уделяю этому аспекту достаточно внимания.					
31 При запросе у клиентов услуги из моей ниши, у них “включается” ассоциативный ряд с моим именем (профессионализм, качество, авторские программы, эксклюзивные услуги и тп.) или информацию обо мне легко найти в интернете.					

Оцените, пожалуйста, насколько активен каждый из вопросов в вашей практике.

ЛБ - условное обозначение Личного бренда.

	★	★★	★★★	★★★★	★★★★★
32 У меня есть клиентская база, и коммуникация по ней налажена.					
33 Я умею за 2 минуты эффективно ответить на вопросы и презентовать свои услуги так, чтобы потенциальный клиент попросил продолжения разговора.					
34 Я развиваю свое видение, расширяю свои компетенции, и мои клиенты/подписчики об этом знают.					
35 Я осознанно определяю и выстраиваю траекторию развития ЛБ.					

**Интересно,
правда?**

Осознания от опросника — все Ваши ответы на эти 35 вопросов Вас устраивают:

Да?

Поздравляю!
Ваша траектория развития ЛБ эффективна и в удовольствие!

Нет?

Приглашаю Вас на программу «Твой Личный бренд» — практическую «прокачку» ЛБ каждого из участников. Много практик, инсайтов, эмоций, домашнего задания и реальных действий!

Цель курса — систематизировать знания и опыт, добавить новой информации и навыков, расширить границы, усилить кейс каждого и раскрыть новые ресурсы собственного Личного Бренда.

