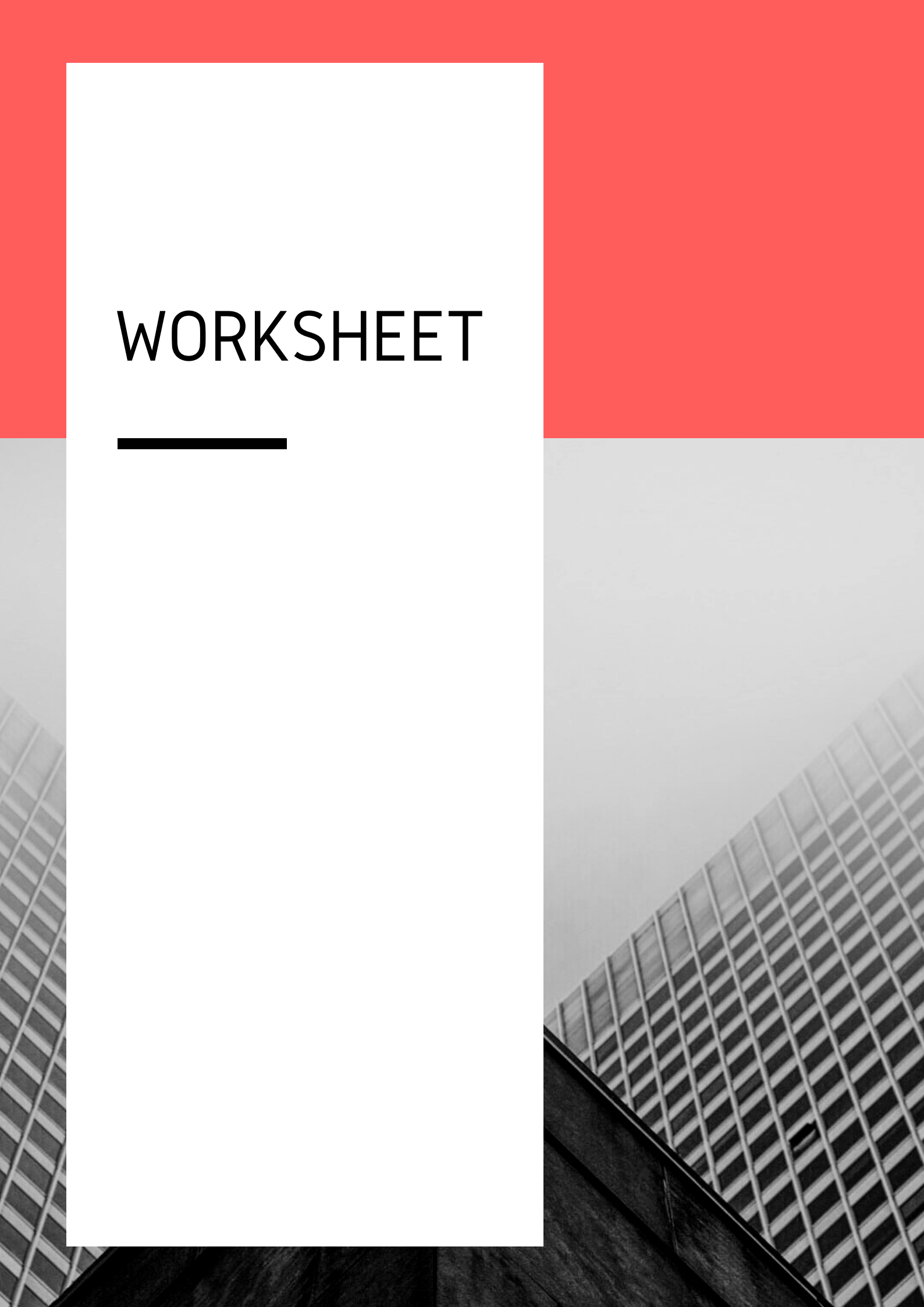


WORKSHEET



WORKSHEET SELF MARKETING PLAN

În situația în care ești angajat(ă), în crearea mixului de marketing vei folosi cei 4P:

- produsul (Product), fiind, în cazul nostru, Sinele Calificat sau totalitatea skill-urilor și a capacităților tale:

- prețul (Price) fiind salariul și beneficiile căutate, poate și oportunitatea de dezvoltare profesională oferite de un angajator:

- promovarea (Promotion), care se va materializa prin căutarea celor mai bune metode de a comunica angajatorilor și colegilor skill-urile și capacitățile tale:

- distribuția (Place), adică selectarea canalelor pentru a te întâlni cu potențiali angajatori:

În situația în care ești liber profesionist, și prestezi servicii, strategiei de marketing pentru Tu cel/cea Calificat (ă) ca și serviciu în piață i se vor adăuga încă 3P:

- dovada fizică (Proof), care este necesară pentru a demonstra că serviciul va fi de calitate. Astfel, în Self Marketing, dovezile sunt toate artefactele (diplomele, certificatele de specializare etc), care îi vor oferi lui Tu, cel/cea Calificat(ă) credibilitate:

WORKSHEET SELF MARKETING PLAN

- oamenii (People) sunt cei care dau valoare unui serviciu, acesta neputând fi prestat fără personal (acest element fiind cel mai important din mixul de Marketing de servicii). În Self Marketing, oamenii devin de fapt Omul, și aici este vorba despre Tine și include trăsăturile tale de personalitate, abilitățile, credințele, valorile și stilul tău de învățare, adică Sinele de bază:

- procesul (Process) definește modul în care este livrat serviciul, consistența acestuia. În Self Marketing, procesul poate fi dezvăluit prin înregistrarea realizărilor și a recomandărilor din trecut, cu scopul de a genera încredere:

Vizualizarea și clarificarea lor au un scop bine definit, acela de a-ți readuce aminte că trebuie folosit fiecare P atunci când îți vei crea un self marketing plan, în funcție de rolul profesional pe care îl ai. Nu uita însă că finalitatea este aceea de a transforma valoarea pe care o oferi celorlalți într-o percepție pentru a-i putea ajuta pe ceilalți să își imagineze cum va arăta experiența alături de tine.

Strategii de pozitionare:

alături de poziționarea pe care am făcut-o mai devreme, strategia ta de poziționare o vei face făcând un research pe zona ta de expertiza și aflând ce alți solicitanți ai jobului respectiv/competitorii sunt:

WORKSHEET SELF MARKETING PLAN



Strategii de PR

Scrie varianta pentru care optezi tu:

Un alt aspect foarte important este să fi aliniat, la căutarea pe Google, informațiile care apar despre tine: cine ești și ceea ce faci. Să nu apară discrepanțe între mesajele comunicate pe Internet, pe rețelele sociale.

Google you!

Ce apare la căutarea numelui tău? Ce trebuie să schimbi în așa manieră încât să apară aceeași informație / același mesaj peste tot, la toate rețelele sociale?

Ce alte opțiuni de PR în mediul online ai?

Facebook

Linkedin

Instagram

Altele

WORKSHEET SELF MARKETING PLAN

Strategiile de advertising sunt cele prin care îți vinzi cel mai bine aptitudinile/ artefactele. Scrisoarea de intenție împreună cu un CV foarte bine pus la punct și orientat către aria ta de activitate, care să includă link-uri către site-ul personal, către un e-portofoliu, poate fi o variantă de self advertising la fel cum, dacă ești liber profesionist, postarea obținerii unei diplome noi, atât online, pe LinkedIn sau de ce nu, chiar pe Facebook, sau la sediul biroului tău poate fi tot o forma de self advertising.

Tu cum vrei să îți vinzi aptitudinile sau artefactele pentru a câștiga încredere?

Dar în online?

Facebook

LinkedIn

Instagram

Altele

WORKSHEET SELF MARKETING PLAN



Strategii de distributie

Tu ce canale tradiționale alegi să folosești?

Dar din mediul online?

Facebook

Linkedin

Instagram

Altele

Strategiile de contact

Tu cum îți vei crește numărul de contacte?

In online?

Facebook

Linkedin

Instagram

WORKSHEET SELF MARKETING PLAN



Altele

Cine te-ar putea ajuta și cum?

Completeaza acum **Template-ul Strategii de contact.**