

PERSONAL BRANDING

PERCHE'UN FREELANCE NON DEVE SOTTOVALUTARLO

e 8 PILASTRI SUI QUALI COSTRUIRLO

BRANDING

VS

PERSONAL **BRANDING**

noi freelance

VENDIAMO RELAZIONI

assieme alle nostre competenze

Perché è importante lavorare sul personal branding?

Perché sarà più facile e veloce

PRENDERE DECISIONI

STABILIRE UNA STRATEGIA

E COMUNICARE

IL CHE EQUIVALE A

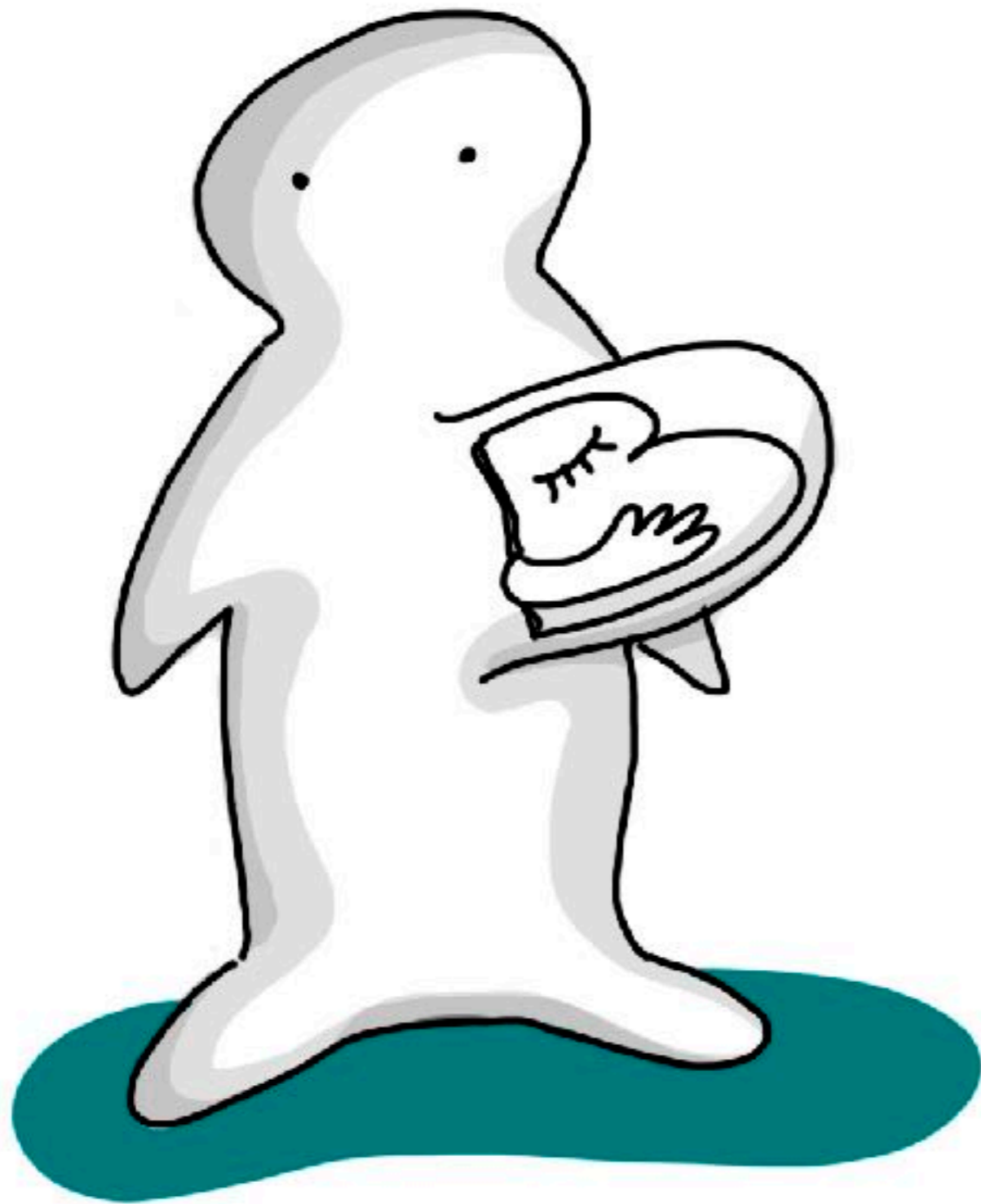
**RAGGIUNGERE UN
MAGGIOR NUMERO
DI CLIENTI GIUSTI**

premessa |

**TU NON SEI
IL TUO BRAND**

o meglio

**TU SEI MOLTO PIÙ
DEL TUO BRAND**



premissa 2

IL PERSONAL BRANDING
NON È PER SEMPRE



Scadenza
???

Latte
BRAND



7c

#1

CHI
COSA
DOVE
COME
PERCHÉ

#1

CHI
COSA
DOVE
COME
PERCHÈ

Come si chiama il tuo Brand?

Di cosa ti occupi?

Ok, di cosa ti occupi di preciso?

Dove ti possiamo trovare?

Come lavori? In cosa ti distingui?

#2

LA MISSION

PERCHÉ FAI IL TUO LAVORO?

In che modo il mio lavoro è utile?

Qual'è lo scopo del mio lavoro?

Cosa mi rende davvero orgoglioso del mio lavoro?

Perché quello che faccio è importante?

Che cambiamento produco col mio lavoro?

In che modo il mio lavoro migliora il mondo?

Una buona MISSION



CHIARA
SINTETICA
POSITIVA
ATTUABILE

#3

LA MOTIVAZIONE

PERCHÈ FACCIAMO QUELLO CHE FACCIAMO (DA FREELANCE) ?

COSA CI "GUADAGNO"???

Perché posso
lavorare da casa e
gestirmi i figli

Perché voglio poter
scegliere i miei
clienti

Perché non devo
prendere ordini da
nessuno

... ..

#4

I VALORI

i valori sono

**CRITERI
IMPRESCINDIBILI
SULLA BASE DEI QUALI FAI LE TUE
SCELTE**

*non tutti i valori personali sono importanti ai fini del Brand

#5

LE EMOZIONI

QUALI

**EMOZIONI
SUGGERIMENTI
QUALITÀ**

VORRESTI ASSOCIARE AL TUO BRAND

*trovano espressione nella
strategia visiva*

#6

LE EMOZIONI

seconda parte

**CHE EMOZIONI
VOGLIO
PROVARE
QUANDO
LAVORO?**

In quali situazioni riesci a sentirti così?
Quali situazioni invece ti mettono a disagio?

#7

LE REGOLE

SIAMO NOI A DECIDERE QUALI REGOLE VOGLIAMO AVERE
E COME FARLE RISPETTARE

vanno bene se:

MIGLIORANO LA VITA
RAFFORZANO IL BRAND
LE RISPETTIAMO
LE COMUNICHIAMO

#8

PER CHI

ovvero

IL CLIENTE IDEALE

**CON CHI
MI PIACE
DAVVERO
LAVORARE?**

**PER CHI SAREI DISPOSTO A LAVORARE
ANCHE GRATIS?**

PENSACI MA NON FARLO

IMMAGINA IL TUO CLIENTE IDEALE E CERCA DI DESCRIVERLO IN OGNI DETTAGLIO

E' uomo, donna, indifferente

Che lavoro fa? Che livello di istruzione ha? Quali interessi?

Qual'è la sua disponibilità economica?

Che luoghi frequenta?

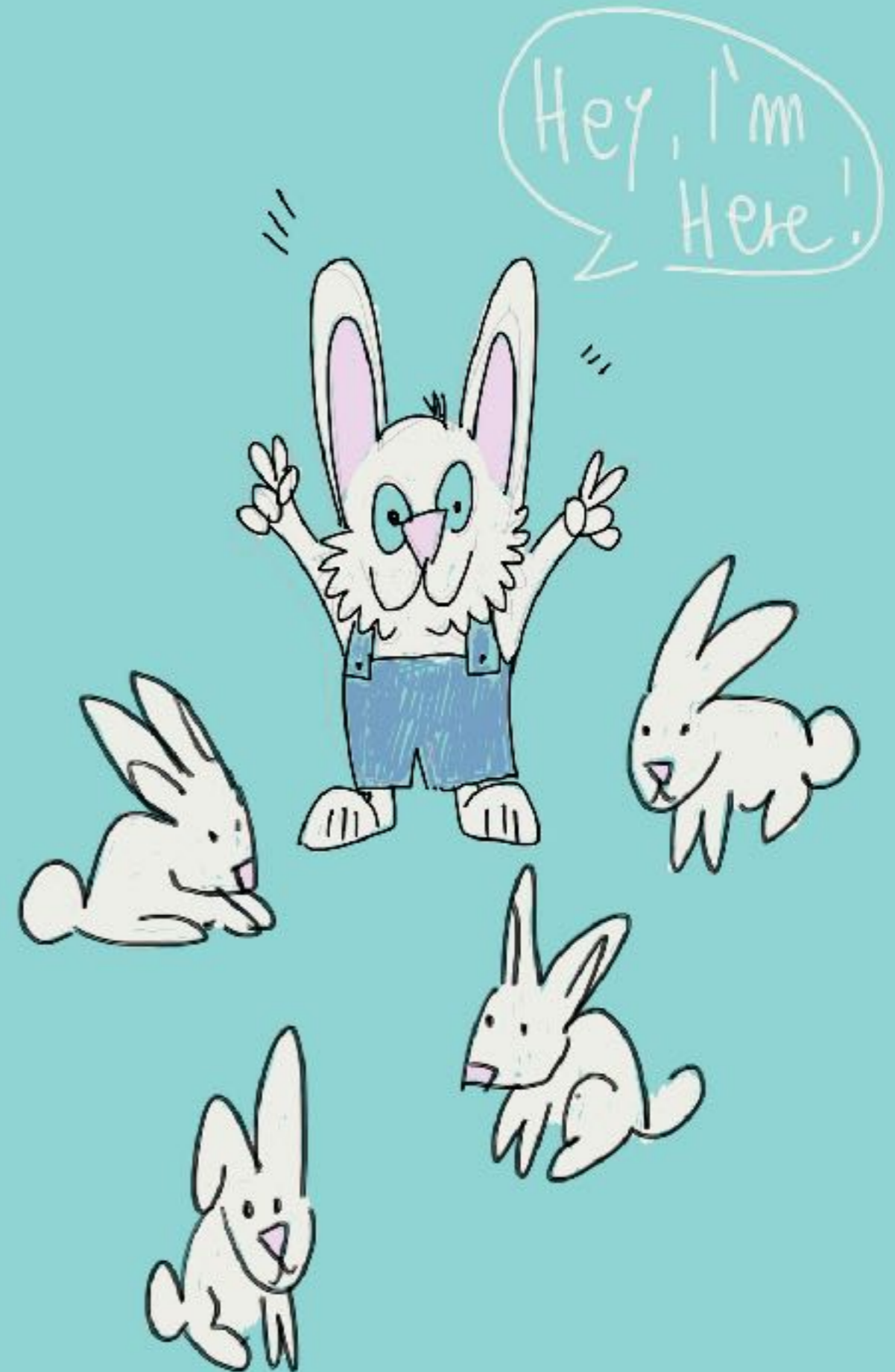
Che bisogni ha?



OFFERTA

Il logo è importante perché

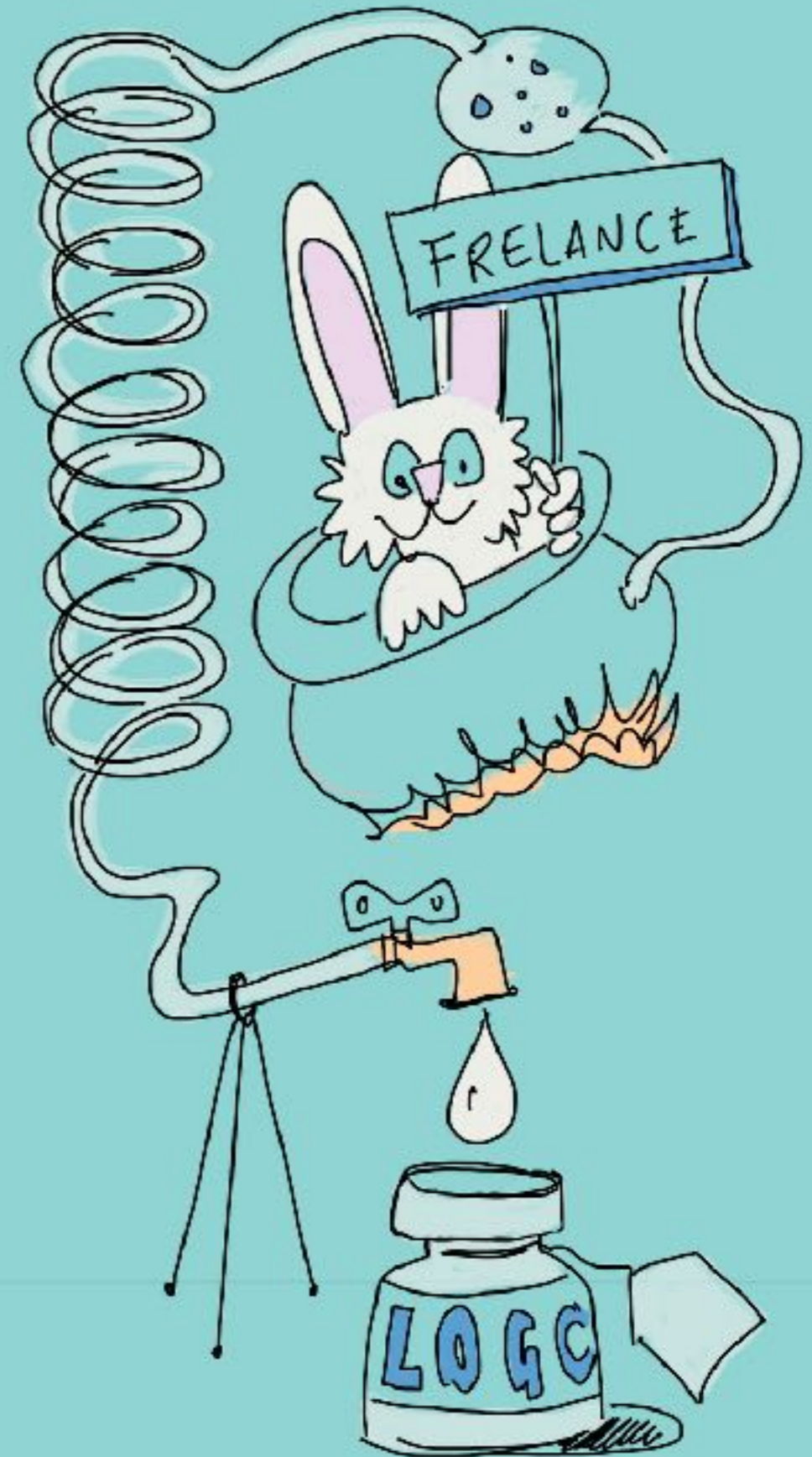
**TI AIUTA A
DISTINGUERTI DAGLI
ALTRI E A FARTI
RICONOSCERE**



TI COSTRINGE A CERCARE L'ESSENZA

ovvero:

è un'ottima occasione per fare branding



**TI SPINGE AD
ESSERE
COERENTE**



**FA CAPIRE CHE
STAI FACENDO
SUL SERIO**



**E' UNA POTENTE
ANCORA EMOTIVA**



GRAZIE

www.laborlimae.biz

elisa.longato@gmail.com