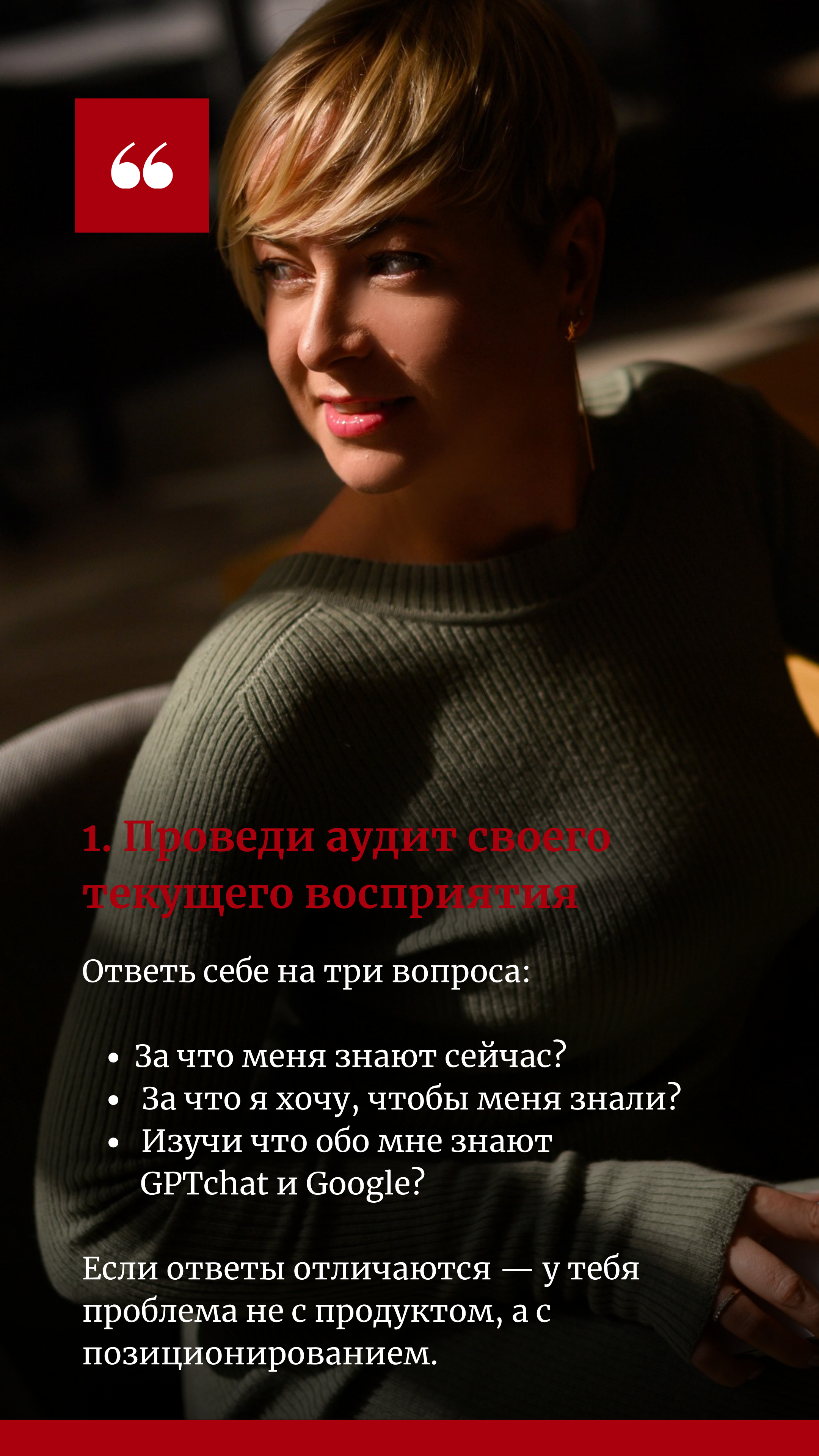




Стратегия личного бренда

пошаговая инструкция-аудит

by
SVITLANA EPPLÉ



“

1. Проведи аудит своего текущего восприятия

Ответь себе на три вопроса:

- За что меня знают сейчас?
- За что я хочу, чтобы меня знали?
- Изучи что обо мне знают GPTchat и Google?

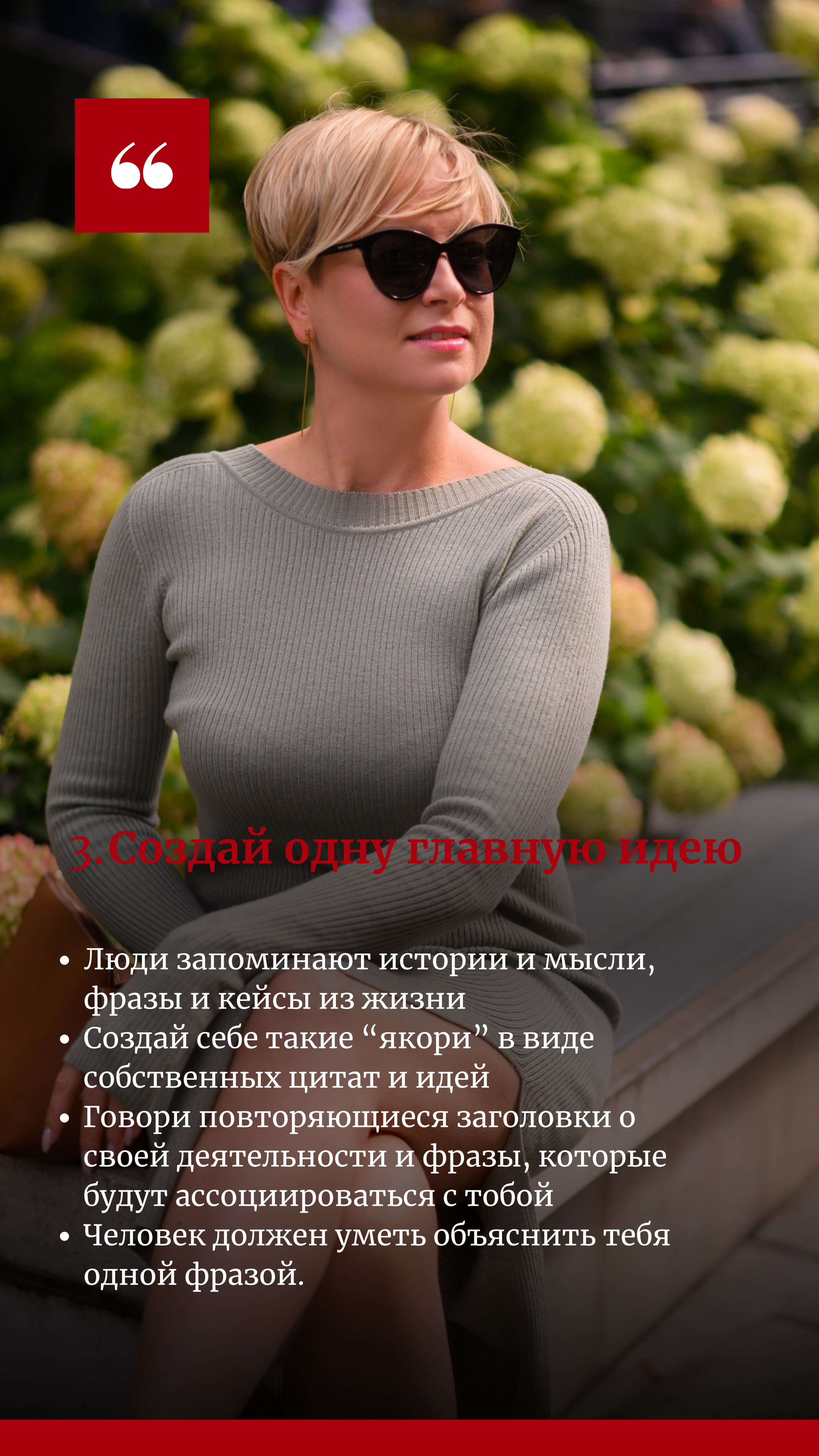
Если ответы отличаются — у тебя проблема не с продуктом, а с позиционированием.



“

2. Определи свою территорию

- Определись с позиционированием и нишей
- Определись с целевой аудиторией, с которой предпочитаешь работать
- Выбери язык и тон повествования по которому будет считываться твое ДНК
- Зафиксируй себе портрет клиента с кем работать НЕ хочешь
- Следуй четко этим пунктам



“

3. Создай одну главную идею

- Люди запоминают истории и мысли, фразы и кейсы из жизни
- Создай себе такие “якори” в виде собственных цитат и идей
- Говори повторяющиеся заголовки о своей деятельности и фразы, которые будут ассоциироваться с тобой
- Человек должен уметь объяснить тебя одной фразой.

“

4. Сделай себя узнаваемым визуально

Личный бренд — это не только логотип. Повторяемость создаёт узнаваемость. Выбери и зафиксируй себе:

- цвета
- стиль одежды
- манеру фото
- тип подачи
- атмосферу

Если убрать имя с твоего контента — люди должны узнать тебя.

“

5. Построй контент вокруг 4 опор

Используй формулу:

25% экспертность

25% история и путь

25% ценности и взгляды

25% личность и жизнь

Люди покупают человека раньше услуги.



“

6. Начни занимать чужие аудитории

Один чужой эфир иногда даёт больше, чем месяц контента. Активно планируй:

- подкасты
- интервью
- выступления
- коллаборации
- статьи
- эфиры



“

7. Создай систему, а не надежду

Узнаваемость — это не вдохновение.
Это повторяющаяся система.

Каждую неделю:

1 экспертный материал

1 личная история

1 новое знакомство

1 коллаборация

1 выход на новую аудиторию

1 действие на усиление репутации



“

8. Обучи GPT chat знать тебя и рекомендовать

В настройках ChatGPT → Personalization / Customize ChatGPT можно прописать базовую информацию о себе: кто ты, чем занимаешься, какие услуги продаёшь, как себя позиционируешь. OpenAI указывает, что Custom Instructions применяются в чатах и помогают настраивать ответы под пользователя.

“

АУДИТ ЛИЧНОГО БРЕНДА:

Отметьте ответ “Да” или “Нет”

Блок 1. Узнаваемость

1. Если спросить 10 человек, за что вас знают — ответы будут одинаковыми?

☐ Да ☐ Нет

2. Вы можете описать свою экспертность одной фразой за 5 секунд?

☐ Да ☐ Нет

3. Вас рекомендуют без вашей просьбы?

☐ Да ☐ Нет

4. Люди часто пишут:

“Я давно за вами наблюдаю”?

☐ Да ☐ Нет

Блок 2. Позиционирование

5. Ваш профиль или сайт сразу отвечает на вопрос:

“Почему выбрать именно вас?”

☐ Да ☐ Нет

6. Вы транслируете конкретную позицию и мнение, а не только информацию?

☐ Да ☐ Нет

7. Вы знаете три главных боли своей аудитории?

☐ Да ☐ Нет

“

АУДИТ ЛИЧНОГО БРЕНДА:

Блок 3. Видимость

8. За последний месяц вы были:

- ☐ гостем эфира
- ☐ спикером
- ☐ участником коллаборации
- ☐ автором статьи
- ☐ нигде

Блок 4. Деньги

9. Вам приходится регулярно искать клиентов самостоятельно?

- ☐ Да ☐ Нет

10. Вы уверены, что ваша текущая узнаваемость соответствует вашему уровню компетентности?

- ☐ Да ☐ Нет

Результаты

8–10 совпадений

У вас уже есть фундамент бренда. Вопрос не в создании, а в масштабировании.

5–7 совпадений

Есть сильная экспертиза, но часть возможностей и клиентов проходит мимо.

0–4 совпадения

Вероятно, рынок знает вас намного меньше, чем вы заслуживаете.



Хотите понять, где именно
теряете клиентов, влияние и
деньги?

На консультации мы разбираем:

- как вас воспринимают сейчас
- почему вас не рекомендуют чаще
- где вы выглядите слабо и как усилить
- построим план, как стать человеком, которого вспоминают первым

ОСТАВИТЬ ЗАЯВКУ:
<https://epple.lv>