

# Personal Branding

# Inhoud

1. Wat is personal branding?
2. Wat is het belang van personal branding?
3. Hoe creëer ik mijn personal brand?

## Introductie

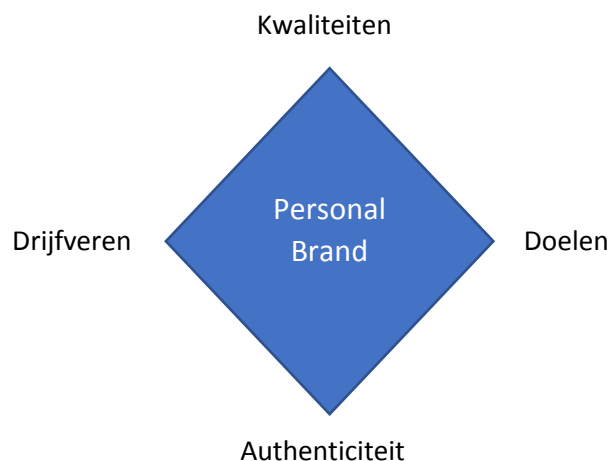
Heb jij al nagedacht over jouw personal brand? Wat maakt jou uniek ten opzichte van anderen en wat zijn jouw sterke kanten? In een wereld waarin allerlei informatie over mensen beschikbaar is op internet, is het belangrijk dat je jezelf als een sterk en positief merk positioneert, zodat je opvalt tussen de anderen. Maar hoe ga je dat aanpakken? Dat leer je in dit e-book over personal branding.

## 1. Wat is personal branding?

Bij personal branding presenteer je jezelf als merk aan anderen. Daarbij laat je op een overtuigende manier aan anderen zien wat jou uniek maakt en wat jouw positieve kanten zijn. Zo geef je de ander een indruk van jouw kwaliteiten.

### *Beeld*

Branding staat voor het beeld dat een merk bij iemand oproept. Bij Miele denk je aan kwaliteit en bij Unox aan een heerlijk warm thuis met oer-Hollandse stampot. Met personal branding roep je dus positieve beelden van jou op bij de ander. Aan de hand van je persoonlijkheid en ervaring laat je zien wat jou uniek maakt en waar je voor staat. Centraal daarbij staan jouw innerlijke kwaliteiten, je drijfveren, je doelen en je authenticiteit, zaken waarmee je je onderscheidt van anderen. Jouw personal brand is voor een werkgever of klant een goede reden om voor jou te kiezen in plaats van voor een ander.



*Figuur 1 Drijfveren, kwaliteiten, doelen en authenticiteit vormen samen een personal brand*

## 2. Wat is het belang van personal branding?

Vroeger was personal branding niet aan de orde. Je werkte tot aan je pensioen voor één werkgever en hoefde jezelf niet telkens te bewijzen bij een nieuwe werkgever. In de hedendaagse wereld ligt dat anders. Veel mensen wisselen om de paar jaar van baan, waardoor er meer concurrentie is op de arbeidsmarkt en je als werknemer moet laten zien waarom een werkgever voor jou moet kiezen. Dat geldt ook voor

bijvoorbeeld de verkoop van producten en diensten. Waarom moet een klant voor jouw product kiezen? Wat maakt jouw dienst uniek?

#### *Personal branding: voor wie?*

In het ene vakgebied is personal branding belangrijker dan in het andere. Maar personal branding kan voor iedereen nuttig zijn. Stel dat je een andere functie ambieert binnen het bedrijf waarvoor je werkt, dan kun je jouw personal brand inzetten in een functioneringsgesprek. Je geeft in dit gesprek je wensen en doelen aan en laat aan je gesprekspartner dat beeld zien waaruit hij kan opmaken dat je geschikt bent voor die andere functie. Personal branding helpt je in je persoonlijke ontwikkeling en geeft je inzicht in wat je kunt en wilt doen.

#### *Herkenbaarheid*

Een personal brand zorgt voor herkenbaarheid. Als je jouw brand op een consequente manier uitdraagt, herkennen klanten je daarin en zien ze dat jouw merk bij je past. Ze weten precies wat ze aan jou hebben. Herkenbaarheid geeft klanten een prettig gevoel en vormt een aanleiding om met iemand samen te willen werken.

### **3. Hoe creëer ik mijn personal brand?**

Waar begin je precies bij het creëren van jouw personal brand? Een handige tool voor het vaststellen van je brand, is onderstaand vijfstappenplan.

Stap 1	Leg je doelen en kwaliteiten vast
Stap 2	Bepaal hoe jij wilt dat anderen jou zien
Stap 3	Bepaal je doelgroep
Stap 4	Beschrijf je personal brand
Stap 5	Presenteer jezelf als brand aan anderen

*Figuur 2 Stappenplan personal brand*

#### *Stap 1: Leg je doelen en kwaliteiten vast*

Personal branding begint met het krijgen van zelfinzicht. Welke doelen wil je bereiken en wat zijn je talenten? Hoe komen jouw talenten het beste tot hun recht? Waar krijg je energie van en

wat vind je juist niet leuk? Maar vooral: wat maakt jou uniek ten opzichte van al die anderen en waarom moet een werkgever of klant voor jou kiezen? Schrijf deze punten allemaal op. Blijf daarbij bij jezelf en ga je niet voordoen als iemand anders.

Daarna ga je aan de hand van bovenstaande punten een shortlist van jouw doelen, kwaliteiten en ambities vastleggen. Lees alle punten nog eens goed door en bepaal welke je écht belangrijk vindt voor jouw personal brand. Streep de minder belangrijke punten weg, waardoor jouw shortlist overblijft.

#### *Stap 2: Bepaal hoe jij wilt dat anderen jou zien*

Vervolgens bepaal je hoe je wilt dat anderen jou zien. Welk beeld moet jouw personal brand bij anderen oproepen? Wil je gezien worden als de designer die opdrachten snel oppakt en afhandelt of als de designer die out of the box denkt en heel creatief is? Bepaal je expertise en focus je daarop. Zorg ervoor dat de klant die naar jouw expertise op zoek is, gelijk aan jou denkt.

#### *Stap 3: Bepaal je doelgroep*

Naast dat je vaststelt hoe anderen jou moeten zien, bepaal je je doelgroep. Op welke klanten wil je je richten? In welke branche wil je aan het werk? Als je jouw doelgroep hebt vastgesteld, kun je je personal brand bij de juiste klanten uitdragen.

#### *Stap 4: Beschrijf je personal brand*

Als je alle bovenstaande punten hebt uitgewerkt, heb je al in je hoofd wat jouw personal brand is. Nu kun je je personal brand gaan beschrijven. Dit kun je doen in een elevator pitch over jezelf. Een elevator pitch is een pakkende boodschap van vaak maximaal 60 seconden lang waarin je beschrijft wie jij bent en waar je voor staat of waar je goed in bent. Bekijk [hier](#) de vlog over de elevator pitch op Be Your Best.

De elevator pitch kun je inzetten bij het uitdragen van jouw personal brand (zie stap 5). Geef in je pitch duidelijk aan wat jou uniek maakt. Oefen je pitch van tevoren, zodat je een goedlopend verhaal hebt en het comfortabel voelt om dit te delen.

Je kunt er ook voor kiezen om in één zin jouw personal brand te beschrijven. Zijn jouw kwaliteiten als accountmanager bijvoorbeeld vriendelijkheid en goed op de klantrelatie? Dan is je personal brand in één zin: 'Vriendelijke accountmanager die 100% gaat voor de klantrelatie'. Deze zin kun je als motivatie voor jezelf houden, maar ook gebruiken bij het uitdragen van je personal brand.

#### *Stap 5: Presenteer jezelf als brand aan anderen*

Als je je personal brand hebt beschreven, ga je deze ook uitdragen. Je wilt immers dat je doelgroep jou gaat inhuren of jouw producten gaat kopen. Presenteer jezelf als merk en benadruk je kwaliteiten. Dit kun je doen door jouw personal brand op een eigen website, je LinkedIn- of je Facebookpagina te plaatsen. Wees creatief! Je personal brand kan in woorden beschreven worden, maar je kunt bijvoorbeeld ook een korte video opnemen waarin je jouw elevator pitch voordraagt of een collage met foto's maken die passen bij jouw verhaal.

Houd er daarnaast rekening mee dat alles wat je op internet zet door iedereen terug te vinden is. Zorg er dan ook voor dat de informatie die over jou op internet te vinden is, past bij jouw personal brand. Zorg ervoor dat alles aan je merk klopt. Ga niet in een vervuilende dieselauto bij klanten langs als je bij een bedrijf werkt dat groene energie verkoopt.

Het uitdragen van je personal brand gebeurt niet alleen online, maar zeker ook offline. Praat over jouw merk op feestjes en netwerkborrels, zodat mensen weten wat jou uniek maakt en bij een passende opdracht of functie gelijk aan jou denken.

#### *Ga met de tijd mee*

Als je je personal brand eenmaal hebt bepaald, blijft die niet voor eeuwig hetzelfde. De markt waarin je opereert, verandert met de tijd, waardoor de vraag van de klant of een werkgever ook kan veranderen. Neem je personal brand dus regelmatig onder de loep en ontwikkel je als merk met de markt mee. Zo blijft jouw aanbod aansluiten bij waar jouw doelgroep om vraagt en houd je je merk sterk!

## 4. Samenvatting

Hieronder vind je een samenvatting van bovenstaande punten:

1. Bepaal welke doelen je wilt bereiken en wat je talenten zijn. Blijf daarbij dicht bij jezelf: wat maakt jou uniek ten opzichte van anderen? Waarom moet een klant of werkgever voor jou kiezen?
2. Bepaal hoe je wilt dat anderen jou zien. Welk beeld moet jouw merk bij anderen oproepen?
3. Bepaal je doelgroep. Op welke klanten of werkgevers in welke branche wil je je richten?
4. Beschrijf je personal brand in een pitch of in één zin. Oefen je pitch, zodat je een goedlopend verhaal hebt.
5. Presenteer jezelf als brand aan anderen. Praat over je personal brand en onderhoud deze, zodat jouw merk sterk blijft!

Succes met het creëren van jouw personal brand!