

Mano asmeninio prekės ženklo pozicionavimas

Kad išsigrynintumėte žinutę apie save ir sukurtumėte taiklų HEADLINE bei įtraukiančią ABOUT – skirkite laiko atsakyti į šiuos klausimus:

Kas mane veža? Kokias problemas/klausimus mėgstu spręsti? Dėl ko į mane dažniausiai kreipiasi kolegos/artimieji?

Kokių rezultatų sukūriau savo darbdaviams/kolegoms? Kokias problemas išsprendžiau savo klientams? Kokie mano didžiausi pasiekimai?

Koks iš tiesų mano svajonių darbas? Koks mano svajonių klientas? Jei galėčiau apibūdinti tobulą darbo dieną, kaip ji atrodytų?

Mano asmen io prekės ženklo pozicionavimas

Koks mano pranašumas? Kodėl verta su manimi dirbti? Kokie mano talentai ir įgūdžiai, kuriuos galiu pasiūlyti? Kokius darbus galiu atlikti?

Ką apie mane sako kolegos, vadovai, klientai?

✓ pasižymėkite kilusias mintis ir idėjas

Mano asmen io prekės ženklo pozicionavimas

Vardas, pavardė

- Būkite atviri visai LinkedIn bendruomenei (tai galite padaryti privatumo nustatymuose)
- Papuoškite savo vardą Jūsų idėją atspindinčia ikona (emoji)
- Įrašykite kaip skamba Jūsų vardas (tai galima padaryti tik telefone)



URL

- Susitvarkykite URL
- Jei ieškote darbo įsikelkite gyvenimo aprašymą

Nuotrauka

- Žiūrėkite savo auditorijai į akis
- Įkelkite sau naudingą fono nuotrauką

Headline

- Koks Jūsų tikslas?
- Kaip norite būti „googlinamas“?
- Kokią vertę kuriate?

Mano asmen io prekės ženklo pozicionavimas

- Kontaktinė informacija
- Industrija, kurioje veikiate
- Open to work/Hiring nustatymai (jei reikia)

ABOUT skiltis (patraukli ir "kabinanti")

- Kas mane veža?
- Kokią problemą sprendžiu?
- Kodėl verta su manimi dirbti?
- Kokios mano rekomendacijos?
- Call to action (veiksmo inicijavimas)

Featured – įkelkite savo darbų, projektų nuorodas į kitus puslapius, jei tokių turite.

Darbinė patirtis (iki 5 darboviečių)

- 1 – as sakiny s apie atsakomybes
- 2 – 4 - apie pasiekimus
- Naudokite kertinius žodžius, papildomus failus, nuorodas, jei jų turite.

Mano asmen io prekės ženklo pozicionavimas

Išsilavinimas

- Universitetai, kolegijos, pan. (vidurinės mokyklos nereikia)
- Baigiamųjų darbų temos, jei matote, kad verta

Ilgūdžiai ir kompetencijos

- Kur esate stipriausi
- Kokios kompetencijos labiausiai vertinamos Jūsų srityje
- „Endorsements“ nustatymai

Paprašyti rekomendacijų iš kolegų, vadovų, klientų, partnerių, pan.

Accomplishments

- Baigti kursai, gauti sertifikatai
- Užsienio kalbos
- Priklausymas organizacijoms, savanorystė
- Publikacijos

Kita, jei matote, kad turite ką pasakyti

TOP 5

nuoseklios rutinos palaikymas savo asmeninio prekės ženklo kūrimui

1

Burkite savo kontaktų ratą: pakvieskite bent 10 naujų kontaktų kasdien.

2

Bendraukite su savo bendruomene: pakomentuokite bent 2-3 postus per savaitę, Vertinkite („Endorsements“) savo bendruomenės žmonių kompetencijas: bent 10 žmonių per savaitę.

3

Patikrinkite „Notifications“ kas dieną: naujus darbo skelbimus, profilio peržiūras – reaguokite į tai, jei matote poreikį.

4

Kurkite kurinį ir dalinkitės savo žiniomis bei išvalgomis. Ieškantys darbo - bent 1-2 kartus per mėnesį, vystantys savo veiklą – bent 1-2 kartus per savaitę.

5

Peržiūrėkite savo profilį bent kartą per mėnesį – papildykite ir atnaujinkite, jei matote, kad reikia.

Sėkmės!

Veikti tai, ko nori širdis yra JĖGA!