

Le marketing de Soi







Le marketing de soi

" Le marketing de soi est appelé aussi self-marketing ou personal branding. Il consiste à utiliser et appliquer les techniques du marketing et de la communication en entreprise à un seul individu. En d'autre terme, c'est l'art de se vendre soi-même par les différents canaux de communication. "

C'est quoi?



" Il est compatible avec tout le monde (étudiant, salarié, chef d'entreprise, freelancer, jeune entrepreneur ou individu en recherche de poste). "



#1 Définir clairement ses objectifs




Il est important d'être le plus précis possible sur la définition de l'objectif en le quantifiant et lui donnant une limite dans le temps.

- ✓ Objectif à court terme : maintenant
- ✓ Objectif à moyen terme : dans 1 ou 2 ans
- ✓ Objectif à long terme : dans 5 ou 10 ans




#2 Mieux se connaître pour mieux se vendre



Il va falloir identifier les opportunités que peuvent créer vos forces et les menaces qui peuvent être générées par vos faiblesses.

Quelques exemples de questions :

Quelles sont mes compétences techniques?
Quelles sont mes valeurs?
Que dois-je développer?
Quelles sont mes limites?



Le SWOT

Le Swot par rapport à "vous"

- FORCES :**
- Contact facile avec les autres.
 - Force de persuasion.
 - Autonome.
 - Adore les challenges.

- FAIBLESSES :**
- Ne supporte pas la routine.
 - Impatient.
 - Aucune connaissance dans la vente.

- S : Strengths (Forces)
W : Weaknesses (Faiblesses)
O : Opportunities (Opportunités)
T : Threats (Menaces)

Le Swot par rapport à "votre carrière"

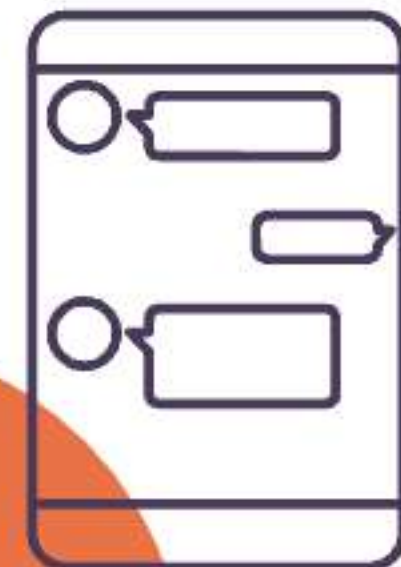
- OPPORTUNITES :**
- Nombreuses offres d'emploi pour le métier de technico-commercial.
 - Profil de technicien très précis.

- MENACES :**
- Démotivation croissante dans le poste.
 - Difficultés économiques de l'employeur.





#3 Auditer, maîtriser et développer sa e-réputation



Comment développer sa e-réputation?

Réalisez un nettoyage de vos réseaux :

supprimez vos anciens comptes sur d'anciennes plateformes.

Préparez un plan d'action sur votre présence web :

création d'un book, développement de profil LinkedIn, refonte du profil Facebook, etc...

Analysez l'image que vous reflétez sur le web :

Googlisez-vous et mettez à jour votre image.

Echangez avec le plus de monde possible, partagez et communiquez.





#4 Mettre en place les outils

Hubspot, Hootsuite ou Buffer

Cet outil permet de gérer vos publications sur les réseaux sociaux professionnels ou classiques et de retrouver au même endroit les statistiques vous concernant afin de mieux les analyser. Vous pouvez ainsi observer l'évolution des réactions de votre communauté et en déduire si elle réagit bien à vos publications.

Notify

Il simplifie la vie en permettant de rassembler automatiquement vos notifications sur un canal Slack dédié. Cet outil vous permet de relier tous vos comptes réseaux sociaux, exception faite de LinkedIn.



Quels sont ces outils?

Social Mention

Ce réseau étant taillé pour la liberté d'expression, si quelque chose doit se dire à votre sujet, cela passera par là! Sorte de moteur de recherche, Social Mention permet de prendre la température en attribuant un sentiment général aux mots-clés sélectionnés.

Google Alert

Il s'agit d'un logiciel de veille. Il rassemble en un seul flux d'informations toutes les mentions faites du mot-clé ou du thème que vous avez sélectionné. Gain de temps non négligeable.





#5 Se rendre visible

Comment?



C'est la dernière étape. Cela consiste à faire en sorte que ceux qui ne vous connaissent pas puissent vous trouver en recherchant vos expertises. Soyez vous et partagez vos visions, avec votre style, votre personnalité pour appuyer votre image de marque.

L'élaboration d'une charte graphique pour vos visuels (couleurs, polices et style graphique), un CV, un portfolio, un site web ou encore une présentation vidéo.



La stratégie de communication

Le Pitch

Présentation synthétique d'un projet, d'une entreprise, ou d'une personne notamment de ses forces.

Le CV

C'est un document (physique ou numérique) dont l'objectif est de convaincre le recruteur que notre profil correspond au poste à pourvoir.
Le CV donne une vision complète de notre identité professionnelle.

La Lettre de motivation

Document accompagnant le CV nous permettant d'exprimer notre motivation à un poste.



Maintenant,
à vous de
jouer!

La Success Story

Réalisation probante racontée comme une histoire.

Le Super Slide

Présentation visuelle synthétique d'un projet ou des compétences d'une personne.

Le Blog

Site web de diffusion du point de vue de l'auteur à travers la publication d'articles.

En résumé



Le marketing de soi permet de se mettre en avant sur les canaux de communication.

Pour qui ?

Il s'applique donc à tous ceux qui souhaitent mieux se connaître à travers plusieurs outils.

Les étapes

Il commence par une définition claire des objectifs personnels et/ou professionnels et se poursuit par une analyse de soi.

Son objectif

L'objectif est de se différencier des autres et de montrer ses forces à travers une stratégie de communication claire et authentique.

