

MUVAFFAQIYATLI SHAXSIY BREND QURISH

Nurmanova Mahzuna

8-mart 2001-yil Samarqand viloyati Qo'shrabot tumanida tug'ilgan. Toshkent Kimyo Xalqaro Universitetining 4-bosqich talabasi. 2 yillik tajribaga ega marketolog. Kichik bizneslari bor.

Hammaga ma'lumki Social Media Marketing rivojlangan davrda yashayabmiz. Bu esa bizga ijtimoiy tarmoqlarda shaxsiy brendimizni tezda tanitishimizga imkoniyatdir. Lekin muvaffaqiyatli shaxsiy brend qurishni hamma ham bilmaydi yoki qiyinchilik tug'diradi.

"Brend tushunchasi marketingdagi muhim tushunchadir. Brend bo'lmasangiz, mavjud emassiz: U holda siz kimsiz? Siz - oddiy tovarsiz."

Filip Kotler, xalqaro marketing professori

SHAXSIY BREND NIMA?

Shaxsiy brend - Siz va sizning yo'nalishingiz, obro'ingiz va imidjingizdir. Shaxsiy brend - O'zingizni, tajribangizni, tovar va xizmatlaringizni auditoriyangiza taqdim etishingizdir. Shaxsiy brend - Siz yo'q joyda, sizni o'rningizga gapiradi.

Shaxsiy brend faqatgina kasbi, hunari bor shaxslar uchun degan fikr noto'g'ri. Oddiy uy bekasi ham shaxsiy brend yaratishi mumkin, faqatgina o'zidagi kuchli tomonini ko'rsata olish kerak xolos.

Muvaffaqiyatli shaxsiy brendni bir kunda yaratolmaysiz. Buning uchun yetarlicha bilim va to'g'ri strategiyalarni bilishingiz zarur. Muvaffaqiyatli shaxsiy brend - yo'nalishingiz gapirilganda odamlar ko'z oldiga siz kelishingizdir.

SHAXSIY BREND KIMLAR UCHUN?

Shaxsiy brend - O'z yo'nalishida yetarlicha bilimga ega bo'lgan, raqobatchilardan ajralib turishni, tovar yoki xizmatlarini baland narxda sotishni, maqsadli auditoriya va yangi mijozlar kelishini xohlagan barcha mutaxassislar uchundir.

Masalan stomatolog, chet elda o'qigan, malaka oshirgan. Klinikasi bor. Lekin shaxsiy brend qurmagan. Uni faqatgina yaqinlari, do'stlari va klinika ko'chasidan o'tadigan odamlargina bilishadi. Bundan ko'rinib turibdiki uni juda kam odamlar bilishadi va mijozlari ham kam bo'ladi. Daromadini ham, xizmat narxini ham oshirolmaydi.

Agarda u shaxsiy brend qursa, o'sha hududdagi, shahardagi, mamlakatdagi ko'plab odamlar u haqida bilishadi. Maqsadli auditoriya, yangi va cheksiz mijozlarga ega bo'ladi. Talab qancha ko'paysa, xizmat narxini ham oshira oladi. Bu daromadini ham oshiradi.

O'zbekistonda mashhur muvaffaqiyatli shaxsiy brend qurgan ayollar; marketolog Alima Oybekovna, dizayner Shaxzoda Muxammedova, psixolog Hilola Yussupova, SMM mutaxassisi Mariya Furkatovna va boshqa shu kabi ayollarni shaxsiy brendlari namunadir.

MUVAFFAQIYATLI SHAXSIY BREND QURISH UCHUN MUHIM

JIHATLAR

1.Yo'nalishni aniqlash

Shaxsiy brendni boshlashdan avval yo'nalishni aniqlab olish kerak. Va bitta yo'nalishda o'sishga harakat qilishingiz kerak. Agar sizda hech qanaqa kasb yoki soxa bo'lmasa, kuchli tomoningizni toping va shu yo'nalishda shaxsiy brend quring.

2.Maqsadli auditoriya

Yo'nalishimizga qiziqadigan maqsadli auditoriyani aniqlaymiz. Maqsadli auditoriyamizni yoshi, jinsi, yashash hududi, qiziqishlarini aniqlashimiz kerak bo'ladi. Har bir yo'nalishni maqsadli auditoriyasi har xil bo'ladi. Maqsadli auditoriyani bilishimiz juda muhim. Chunki auditoriyamizga to'g'ri keladigan kontentlar joylashda, reklamalar chiqarishda kerak bo'ladi.

3.Doimiy faollik

Ijtimoiy tarmoqlarda doimiy faol bo'ling. Auditoriyangizga foydali bo'ladigan, kayfiyatini ko'taradigan kontentlar bilan bo'lishib boring. Kontent marketingga ko'proq e'tibor bering. Siz joylashtirgan kontentlaringiz, sizga yangi obunachilar va mijozlar olib keladi. Kuchli ekspert ekanligingizni odamlarga elatib turing. Mijozlar sharxlari bilan bo'lishib boring. Bu sizni xizmatizga mijozlarni ishonchini oshiradi.

4.Auditoriya bilan aloqa

Auditoriya bilan doimiy aloqada bo'ling. Kommentariyalarga javob qaytaring, savollariga yechim bering. Direktda javob qaytaring va muammolarini eshiting. Storislarda ularni fikrini so'rang. O'zingiz tushunmagan mavzularda auditoriyadan maslahat va yordam so'rang. Bu bilan auditoriyani o'zingizga yaqinlashtirasiz, o'zingizga nisbatan ishonchni oshirasiz. Auditoriyangizga o'zingizni shaxs sifatida ochib bering. Bayramlarda eski mijozlaringiz elang. Ularga sms qilib bayram tabriklari yuboring. Sizda bo'layotgan chegirmalar, aksiyalardan xabardor qilib turing.

5.Rivojlanish.

Har doim o'z ustingizda ishleng. Yangi bilimlar oling, uni brendingizda qo'llang. Nafaqat shaxsiy brendingiz ustida ishleng, balki yo'nalishingizda ham eng zo'ri bo'lishga harakat qiling. Agar o'zingizni bilimingiz yetmasa, mutaxassisdan maslahat so'rang. Yangi trendlarni o'zingizda sinab ko'ring.

6.Noyob savdo taklifi.

Auditoriyangiz nima uchun sizni tanlashi kerak? Nima uchun sizni xizmatangizdan foydalanishi kerak? Degan savolga javob toping. O'zingizni noyob savdo taklifingizni yarating. Auditoriyangizga rad etib bo'lmas takliflar yarating. Bular chegirmalar, bonuslar, sovg'alar, bepul xizmatlar, tashakkurnomalar bo'lishi mumkin.