

# THE PERSONAL BRANDING CANVAS

Dein Name

**NAME**

Warum möchtest Du Personal Branding praktizieren? Was ist Deine Motivation?

**DEIN ZIEL**



## KOMPETENZEN

(Was kannst Du?)

Welche Talente, Fähigkeiten, Fertigkeiten, Kenntnisse und Erfahrungen hast Du?

**WICHTIGSTE ASPEKTE HINSICHTLICH DEINER ZIELGRUPPE:**

- Stärken, Fähigkeiten, Talente; was kannst Du besonders gut?
- Fachliche und methodische Kompetenzen bezüglich deinem Beruf
- Sozial- und Selbstkompetenzen wie Teamfähigkeit, Zuverlässigkeit, etc.
- Spezifisches Know-how, Expertise, Spezialisierung in Deinem Berufsfeld.

## IDENTITÄT

(Wer bist Du?)



Was macht Dich besonders für Deine Zielgruppe?

**ASPEKTE:**

- Alter, physische Merkmale
- Persönlichkeitsmerkmale
- Bekanntschaften, Netzwerk und besondere Beziehungen
- Persönliche und berufliche Biografie, Herkunft
- Geschichten oder persönliche Anekdoten, die Du gerne erzähst
- Besondere Eigenarten, Abneigungen, Menschen und Dinge, die Du nicht magst
- Besonderes Engagement für eine Sache
- Kultur, Interesse, Leidenschaft, Dinge an die Du glaubst
- Berufung: Der ultimative Grund für Deine Handlungen
- Vision: Zu wem oder was würdest Du mittel- oder langfristig gerne werden?

## UMFELD

In welcher Branche, welchem Marktsegment oder Kontext positionierst Du Dich?

## BERUF

(Was machst Du und wie machst Du es?)



Beschreibe den Beruf den Du gerade ausübst oder gerne ausüben würdest und beschreibe spezifiziere einige der wichtigsten Aspekte Deiner Arbeit.

**ASPEKTE:**

- Beruf: Berufsbezeichnung, Position, spezifische Verantwortlichkeiten, Pflichten etc.
- Ansatz: Spezialisiert, konzentriert, multidisziplinär, unkonventionell, massgeschneidert, innovativ etc.

## GLAUBWÜRDIGKEIT

(Warum bist Du glaubwürdig?)



Was macht Dich in Deinem Umfeld vertrauenswürdig?

**ZÄHLE NUR FAKTEN AUF DIE DU AUCH NACHWEISEN KANNST:**

- Berufliche Expertise, Erfahrung, Portfolio
- Berufliche Erfolge, Preise, etc.
- Einschlägige Publikationen oder Zitate
- Wurdest Du von wichtigen Persönlichkeiten gelobt oder zitiert?
- Diplome, Zertifikate, Praktika, akademischer Grad, Ernennungen
- Verbandsarbeit, Freiwilligenarbeit
- Nationalität, multikultureller Hintergrund, Erfahrungen im Ausland
- Akademische Arbeiten, Publikationen (Bücher, Artikel, etc.)
- Geistiges Eigentum
- Initiativen und/oder Projekte
- Internetauftritt, Social Media, Influencer-Status
- Objekte, Vermögen, Ressourcen
- Etc.

## INVESTITIONEN

(Was brauchst Du?)



In welche Partner, Aktivitäten und/oder Ressourcen musst du investieren, um deinen persönlichen Brand zu entwickeln?

**BESCHREIBE IN WAS DU WIE VIEL INVESTIEREN MUSST:**

- Zeit, Ressourcen wie z.B. wieviel Zeit investierst Du täglich in Social Media?
- Marketing, Kommunikation wie z.B. wie oft postest Du Neuigkeiten?
- Lieferanten, Berater, Partner wie z.B. Webdesigner, Coaches, Facilitators
- Trainings, Kurse, Seminare wie z.B. Zertifizierungen
- Geistiges Eigentum entwickeln wie z.B. ein eigenes Seminar
- Etc.



## VERKAUFSPERSPRECHEN

(Und nun?)

Was ist Dein Versprechen an Deine Zielgruppe?

**NUTZEN:**

- Funktional: Probleme werden gelöst, Kosten gesenkt, Leistung gesteigert, Benutzerfreundlichkeit verbessert, Risiko reduziert etc.
- Emotional: Man fühlt sich entspannter, freier, kompetenter, selbstsicherer, energiegeladener, beruhigter etc.
- Sozial: Man fühlt sich anerkannter, geliebter, respektierter, akzeptierter, mit anderen mehr verbunden etc.
- Kulturell: Man erhält neue Ideen, es werden neue Werte gelebt etc.
- Selbstdarstellung: Man kann ein neues Image verkörpern und nach aussen darstellen.

## POSITIONIERUNG

(Warum gerade Du?)



Welches Unterscheidungsmerkmal betonst Du, um von Deiner Zielgruppe wahrgenommen zu werden?

**WÄHLE DEN WICHTIGSTEN, GLAUBWÜRDIGSTEN UND RELEVANTESTEN ASPEKT HINSICHTLICH DEINER ZIELGRUPPE:**

- Identität: Beschreibe was Dich für Deine Zielgruppe speziell macht wie z.B. Persönlichkeitsmerkmale, Netzwerk, Vision, Biografie, Werte
- Glaubwürdigkeit: Nenne alle Referenzen, Fakten, Techniken, Praktiken oder Werte die Du nutzt und Dich glaubhaft machen
- Beruf: Beschreibe Deinen Ansatz und/ oder unverwechselbaren Aspekte dessen was Du tust
- Fähigkeiten: Beschreibe was Du besonders gut kannst.
- Zielgruppe: beschreibe den Industriebereich, Menschen oder Organisationen auf die Du Dich konzentrierst.

## KOMMUNIKATION

(Woher kennt man Dich?)



Wie wirst Du bei Deiner Zielgruppe bekannt?

Wie schaffst Du eine starke Bindung zu Deiner Zielgruppe?

Wie stärkst Du Deine Positionierung?

**STRATEGIEN:**

- Dein Image, Aussehen, Look
- Visuelle und verbale Identität wie Logo, Grafik, Slogans, Taglines, etc.
- Tonfall
- Storytelling
- Bücher, Veröffentlichungen
- Partnerschaften, Sponsoring, Werbung
- Presse, Medien, Public Relations, Netzwerk
- Events, Wettbewerbe, Präsentationen, Vorträge
- Digitales Marketing, Soziale Netzwerke (LinkedIn, Twitter, etc.)
- Jobbörsen
- Etc.



## ZIELGRUPPE

(Für wen schaffst Du einen Mehrwert?)

Wer sind Deine wichtigsten Zielgruppen?

Wie beeinflusst Du Deine Zielgruppe?

Wo trifft man Deine Zielgruppe an?

**KATEGORIEN:**

- Kunden, Kunden von Kunden
- Arbeitgeber, Kunden der Arbeitgeber
- Lehrer/ Professoren, Mentoren
- Manager, Kollegen, ehem. Kollegen
- Personaler, Headhunter
- Deine persönlichen Kontakte
- Influencer (Journalisten, Blogger, etc.)
- User, Follower, Fans
- Communities, Gruppen, Institutionen
- Öffentliche Meinung
- Etc.

## WETTBEWERB

Mit welchem Typ Mensch, Dienstleistung oder Produkt wirst Du in Verbindung gebracht?

## RESULTATE

(Was willst Du erreichen?)



Welche Resultate oder welchen Nutzen wünschst Du Dir durch Personal Branding?

**BESCHREIBE OB UND WIE DEIN PERSONAL BRANDING DIR DABEI HilFT UM:**

1. Bekannt sein: Du wirst wahrgenommen und/oder erkannt
2. Verstanden werden: Wer etwas über Dich weiss, versteht was Du tun könntest
3. Geschätzt werden: Wer versteht was Du tust, begreift wie Du helfen kannst und einen Mehrwert schaffst
4. In Betracht ziehen: Wer Deinen Mehrwert begreift, zieht Dich als Option in Betracht
5. Ausgewählt werden: Wer Dich in Betracht zieht, mag Dich (Interessen, Werte, Persönlichkeit) und entscheidet sich mit dir zu arbeiten
6. Bestätigt werden: Wer sich für Dich entscheidet ist loyal und steht zu Dir
7. Empfohlen werden: Deine Zielgruppe empfiehlt Dich anderen und spricht über Dich.