

O marketing pessoal

Christian Barbosa

opiniao@hojeemdia.com.br

Independentemente da área em que você trabalhe, é imprescindível investir um tempo para desenvolver o marketing pessoal. Os publicitários dizem que quem não aparece não é lembrado. É a mais pura verdade! Você pode ser um profissional excepcional, mas se tiver outra pessoa no mesmo nível de competência com um marketing pessoal melhor trabalhado, certamente é ele que vai levar a promoção.

Aprender a trabalhar a sua imagem não é uma tarefa difícil, porém vai exigir disciplina e organização. Talvez você tenha que mudar alguns hábitos antigos e inserir novas atividades em seu planejamento diário. Selecionei cinco dicas:

1 – Por qual motivo você quer ser lembrado? Desenvolver uma marca pessoal começa por definir a sua meta de trabalho. Infelizmente, não dá para ser bom em tudo, você pode conhecer muitas coisas, mas precisa ser bom de verdade em apenas uma delas. Isso exige foco. Profissionais que não têm foco não constroem uma marca pessoal, pois a mensagem é divergente.

2 – Crie um Kbase pessoal. Ao longo do seu dia você vai esbarrar em uma série de conteúdos (digitais ou físicos) sobre o assunto que você quer focar. Talvez você não o utilize neste momento, mas ele pode ser muito útil no futuro. A sugestão é criar uma pasta (física ou digital) chamada Kbase (de knowledge base ou base de conhecimento) e deixar tudo arquivado em categorias bem definidas. Essa gestão de conhecimento pessoal auxi-

lia bastante no momento em que você for preparar uma apresentação, um artigo ou para uma simples consulta de conteúdo. Organização economiza tempo no futuro e ajuda a gerar conteúdo.

3 – Escreva sobre o tema. A construção de uma marca começa com a propagação dela e, atualmente, a internet é o melhor caminho. Você pode começar com um blog. Nele você vai escrever artigos e opiniões sobre o seu tema, discutir assuntos pertinentes ou simplesmente republicar estudos ou pesquisas. Quanto mais conteúdo e atualização, mais destaque você terá. Pode ser uma ação demorada, mas acontece.

4 – Divulgue o seu trabalho. A pessoa que procura formas de se destacar precisa divulgar as suas ideias. Se você não é bom escrevendo, faça podcasts, palestras em vídeo ou algo do tipo. Se você não fizer nenhum tipo de divulgação, seu marketing não existe.

5 – Cuidado com o vestuário. Você não precisa gastar com roupas de marca, mas precisa estar de acordo com seu negócio. Se você for advogado, terno e gravata são essenciais. Se você for publicitário, uma roupa mais casual será bem aceita. Eu gosto de usar terno e gravata, mas adotei um estilo casual, afinal, vendo qualidade de vida e uma gravata não passa essa mensagem. Um blazer, uma camisa e jeans estão ótimos.

Especialista em administração de tempo e produtividade, é CEO da Triad PS, empresa de consultoria