

Csakhoggy...

A legtöbb emberről nem mondanak semmit, amikor kimegy a szobából.

Sőt, meg is sértődénk, ha tudnánk, mennyire nem mondanak semmit rólunk.

INSIDER

Watch a high schooler be completely unimpressed when Amazon CEO Jeff Bezos shows up to his computer-science class: 'Who's Jeff Bezos?'

POPULARISMS Oct 23, 2016 9:30 AM

Még Jeff Bezos sem ismeri mindenki.

De nem is kell, hogy mindenki ismerjen!

TE
legyél itt!

személyes márka

Ismeretség (Hatósugár)

Ezzel foglalkozunk a következő egy órában

THE NEXT HOUR®

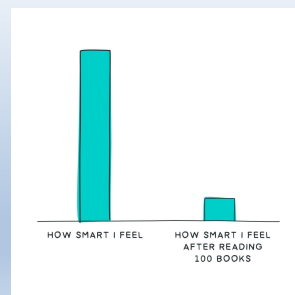
De előtte még ...



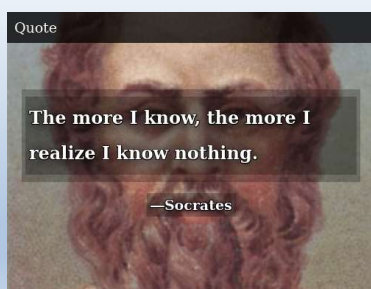
Filozófiai háttér – Mottó



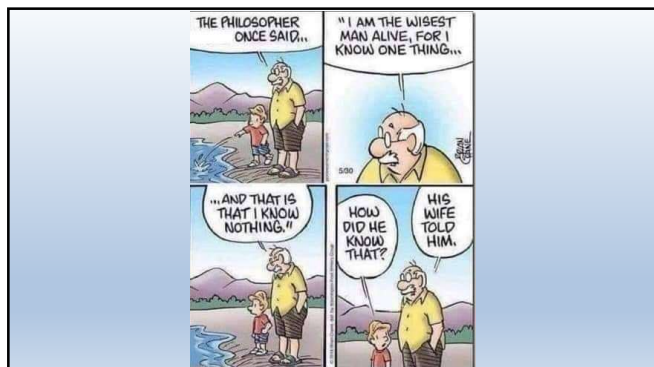
Filozófiai háttér – Mottó



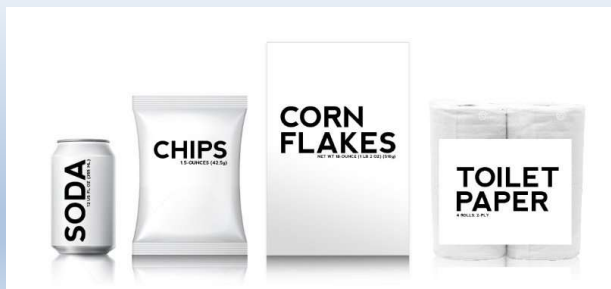
Filozófiai háttér – Mottó



Filozófiai háttér – Mottó

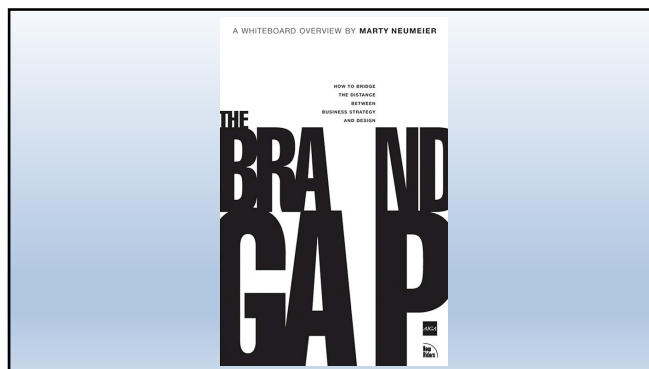


Miért nem no-name termékeket veszünk?

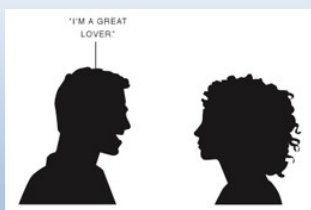


Mert a márka hozzáadott értéket jelent

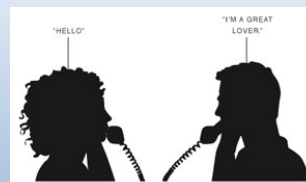
ADDED
VALUE



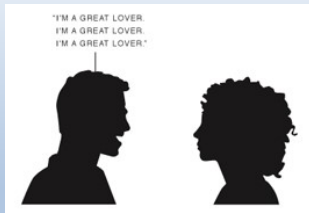
Marketing



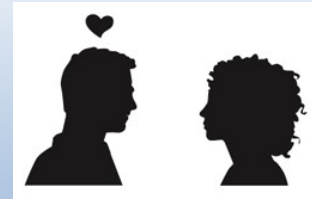
Telemarketing



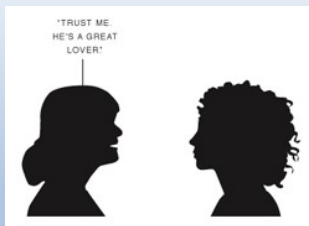
Reklám



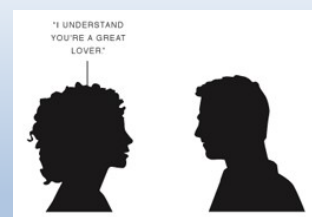
Dizájn



Public relations



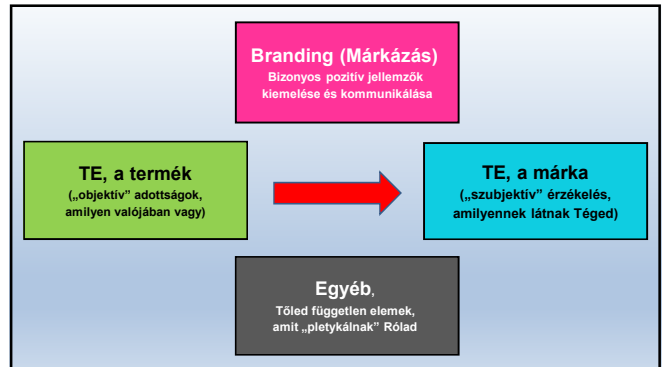
Márka



Márka és márkázás

- A márka az eredmény
- A márkázás a folyamat





DAN SCHAWBEL
ÉN 2.0
ÉPÍTSD ONLINE A SZEMÉLYES MÁRKÁD!
hugobökönyvek

A személyes márkaépítés „az a folyamat, amelynek során magánszemélyek vagy vállalkozók következetesen alkalmazott imázssal és üzenetük tudatos felépítésével megkülönböztetik magukat a riválisaiktól, kiemelik és megmutatják különleges szakmai és személyes értékeiket, melyekkel versenytársaik nem rendelkeznek.”

Tudatos tevékenység

Life isn't about finding yourself.
Life is about creating yourself.

George Bernard Shaw

„Légy önmagad” helyett inkább „Légy a lehető legjobb önmagad!”

BEST SELF
BE YOU, ONLY BETTER
LIFE COACH MIKE BAYER

Nem olyan bonyolult: A személyes márkaépítés PVÁ-féle arany négyszöge

Légy jó abban, amit csinálsz!

Higgy abban, amit csinálsz!

Szeresd, amit csinálsz!

Beszélg róla, amit csinálsz!

OK, BUT HOW?

20 tanács a személyes márkaépítésről,
amiket talán érdemes megfogadni

1) Definiáld, hogy mi az igazán fontos számodra,
milyen értékekben hiszel!



„Az értékeid azok a tulajdonságok,
amelyeket másokban csodálsz”

- Kik azok, akiket csodálsz, akiket példaértékűnek tartasz?
- Kik inspirálnak?
- Miért? Mik azok a tulajdonságaik?

Gyakorlatok, amik segíthetnek

- 5 db jellemző: Mi az, ami teljesen TE vagy?
- 5 db jellemző: Mi az, ami egyáltalán nem TE vagy?

Kérdezz meg másokat is ugyanerről magaddal kapcsolatban.

2) Legyen egy nagy célod!
Ezen dolgozz nap mint nap szenvedélyesen!
MISSZIÓ, VÍZIÓ, STATEMENT

„Amerikába költözöm és én leszek a
történelem legnagyobb testépítője.
Mire 30 leszek, szerepeltem az első
filmben és milliomos vagyok.”



„Én leszek a popzene forradalma.”



„Az életem abból áll, hogy nagy, elérhetetlennek tűnő célokat tűzök ki és aztán megpróbálom túlszárnyalni.”



„Mások gyönyörű képeket
visznek vászonra,
vagy csodálatos verseket írnak.

Én üzleteket szeretek kötni,
lehetőleg nagy üzleteket.”

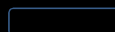
„Szeretnék egy egészséges, klinikailag bizonyított
magyar világmárkát építeni.”

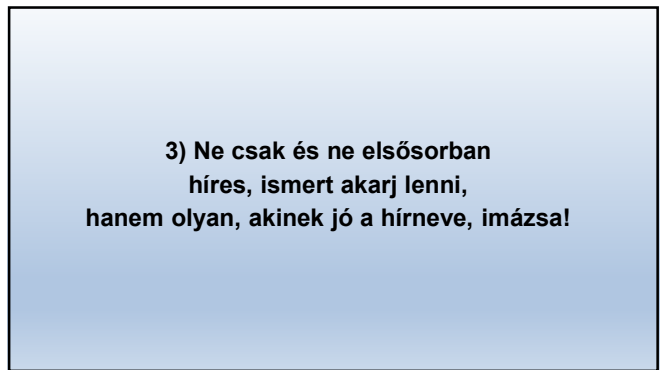
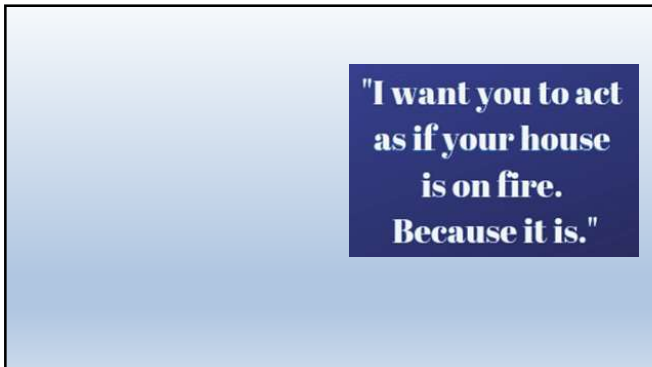


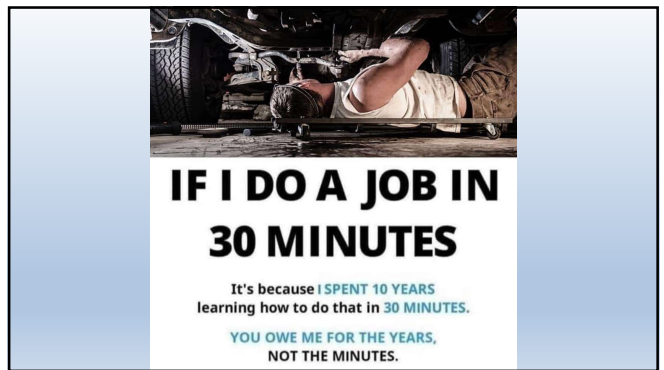
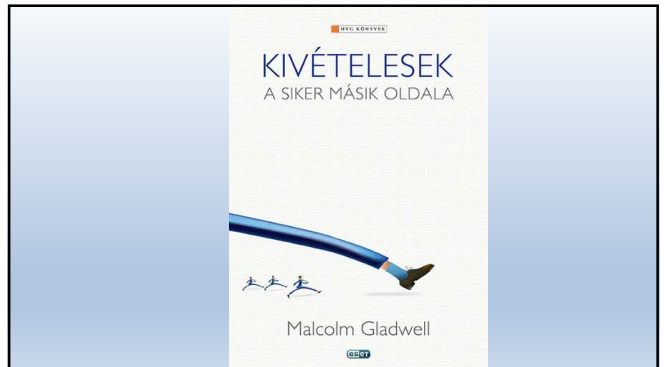
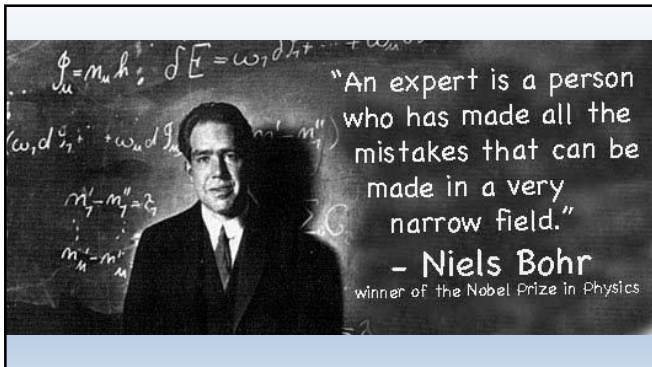
„Magyarország első profi bokszolóját
Kovács Istvánnak fogják hívni.”



My business is making people,
especially children, happy.

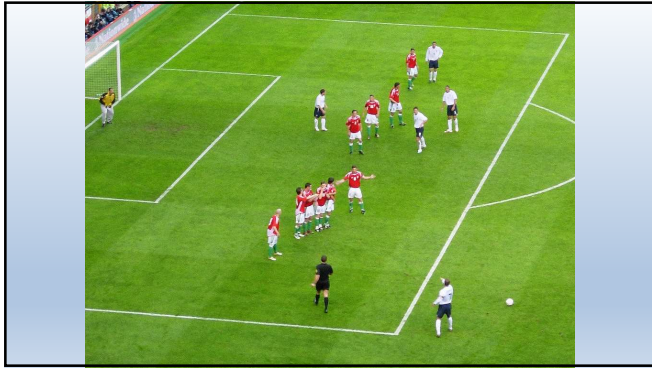


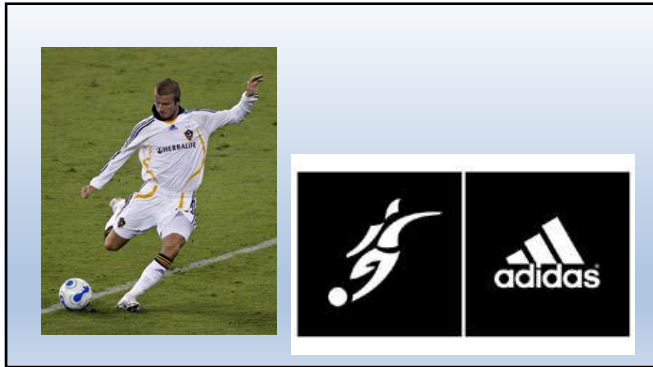




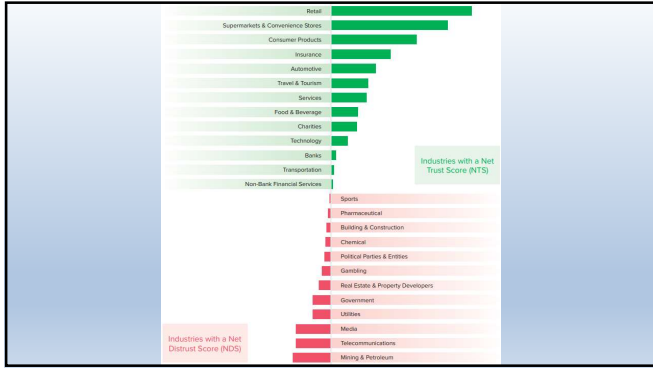
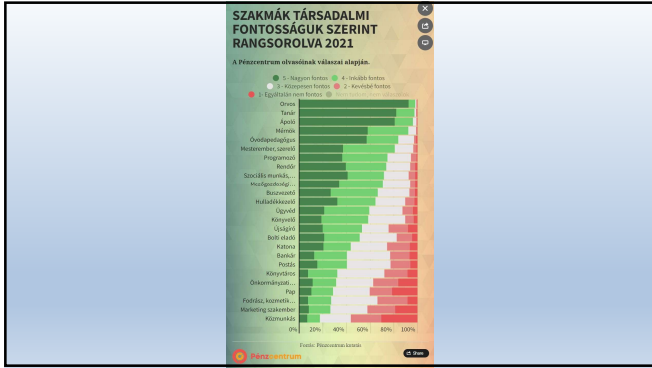
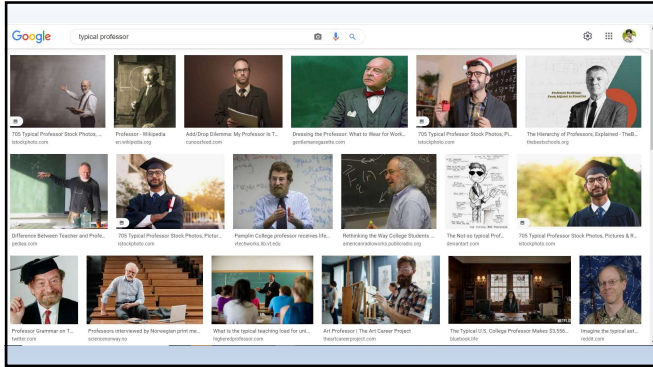
5) Legyél valamiben egyedí – szakmailag és megjelenésben is!





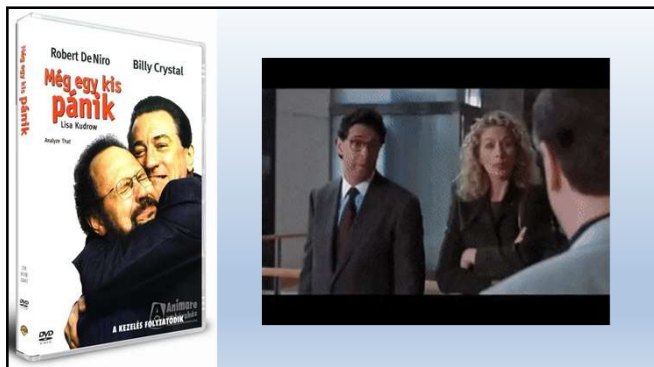


6) Támadd a szakmád sztereotípiáit!

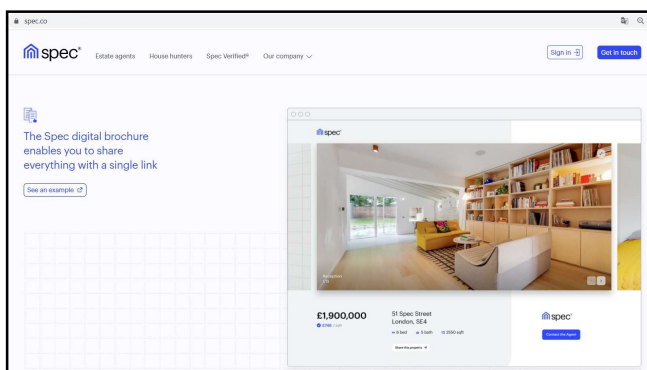
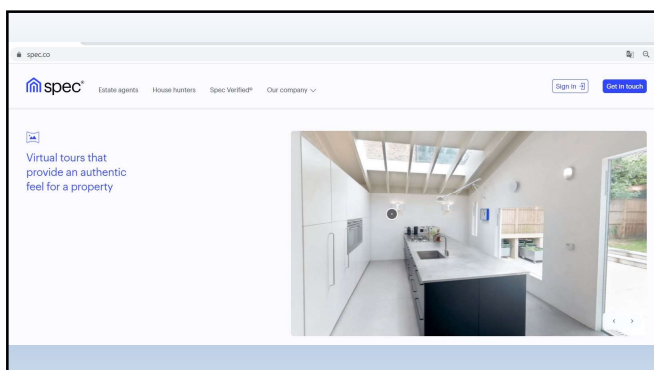
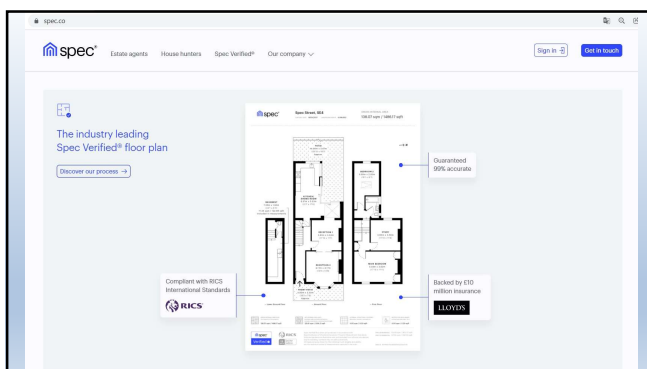
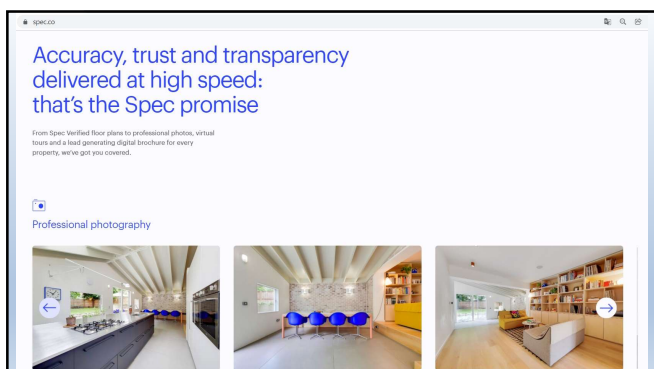


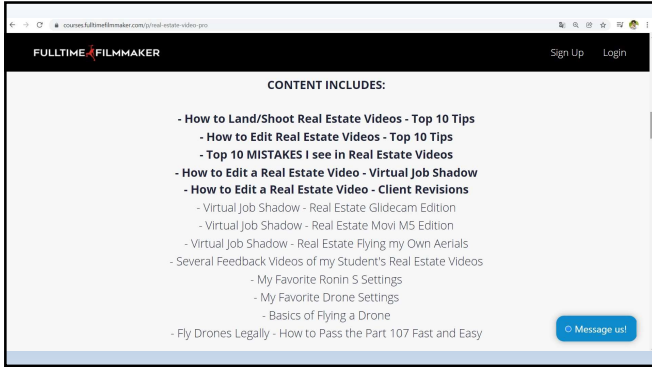
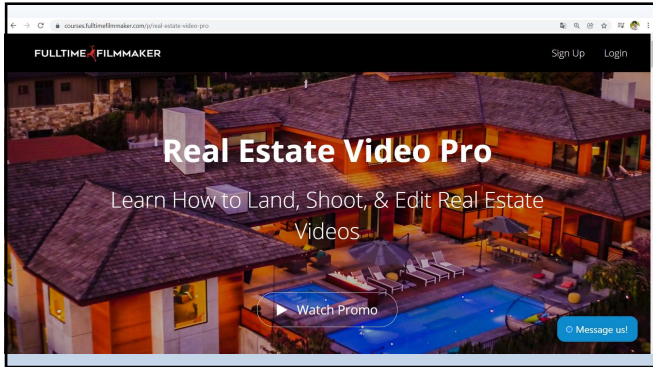
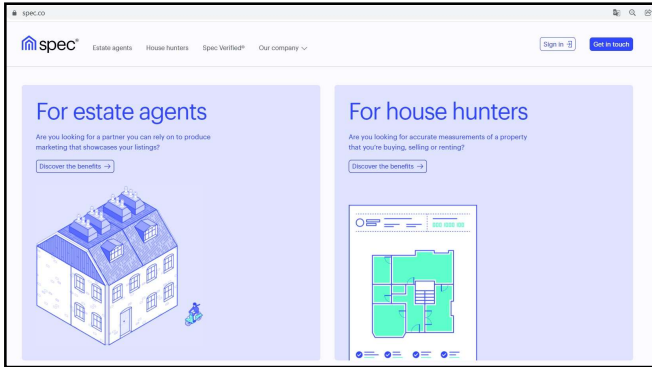
Önmarketing, énmárka-építés

Papp-Váry Árpád Dr.

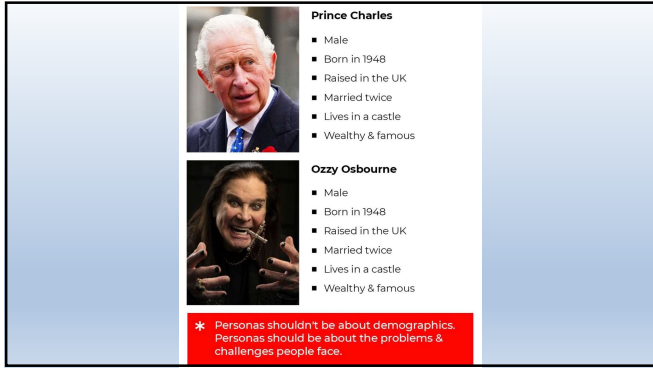
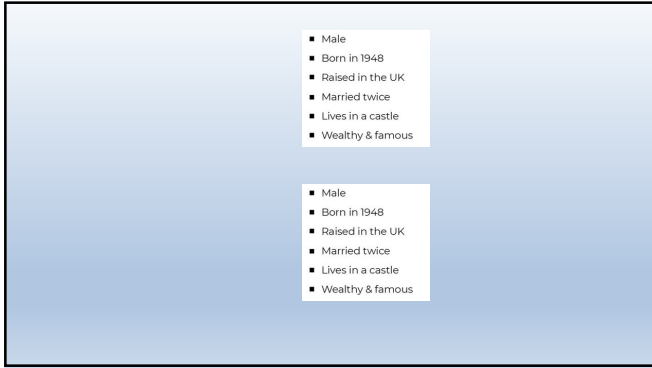


7) Ne feledd, hogy a potenciális ügyfél nemcsak más ingatlanközvetítőt választhat, hanem úgy is dönthet, hogy megcsinálja maga – vagy csak a marketingben kér segítséget





8) Ezért is ismerd meg minél jobban az ügyfél személyiségét, hogy szakértőként személyre szóló segítséget tudj neki adni!



9) Merj Te is egyéniség lenni
és azt megmutatni!

Egyéniségnek
lenni félelmetes



Mert alkotni kell hozzá



10) Ne reklámot adj,
hanem értékes tartalmat!



DON'T
MAKE
ADS.

Make
TikToks.

TikTok:
For Business

CREATE NOW



11) Építsd fel a saját médiamixed!

MCDONALD'S ISN'T A FAST FOOD RESTAURANT

YES, MCDONALD'S SELLS **BURGERS AND FRIES** BUT THEY ALSO OWN BILLIONS WORTH OF REAL ESTATE!

85% OF ALL MCDONALD'S ARE FRANCHISES. THE CORPORATION **OWNS THE LAND AND RENTS IT BACK TO THE FRANCHISEE.**

THIS HEFTY FEE BRINGS IN **\$4.5 BILLION** REVENUE ANNUALLY. MCDONALD'S IS A MASSIVE **REAL ESTATE EMPIRE!**


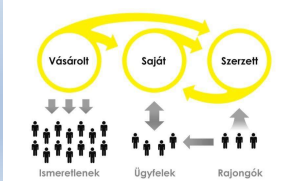



LARGEST REAL ESTATE COMPANIES		
Source: SmartAsset, based on 2018 data		
RANK	ASSETS	NAME
1	\$75b	WheLock & Company
2	\$64b	New World
3	\$58b	Henderson
4	\$39b	ProLogis
5	\$39b	McDonald's

02-17-12

Red Bull CEO Dietrich Mateschitz On Brand As Media Company

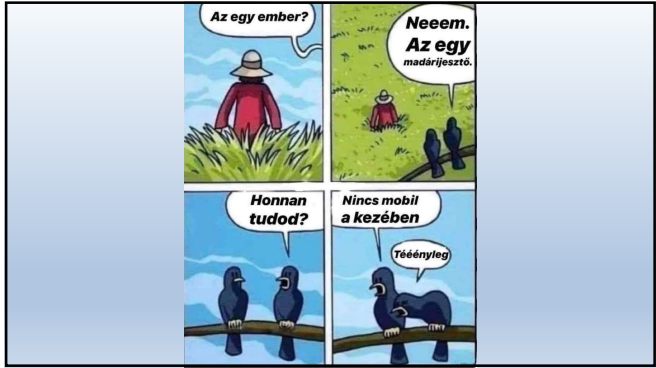
Red Bull has done what few other brands have—it's become a media company. Content arm Red Bull Media House was recently profiled in Fast Company's Most Innovative Companies issue. Here, Red Bull CEO Dietrich Mateschitz gives his perspective.

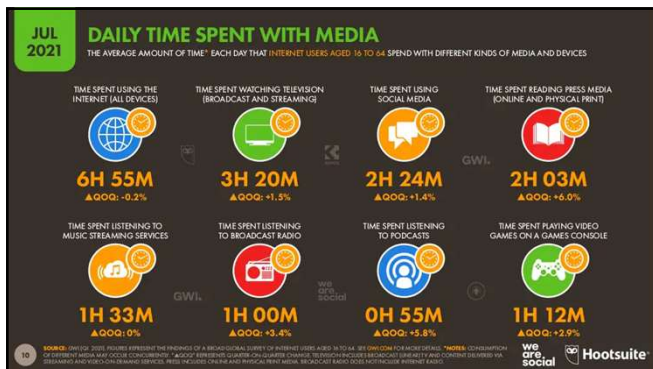
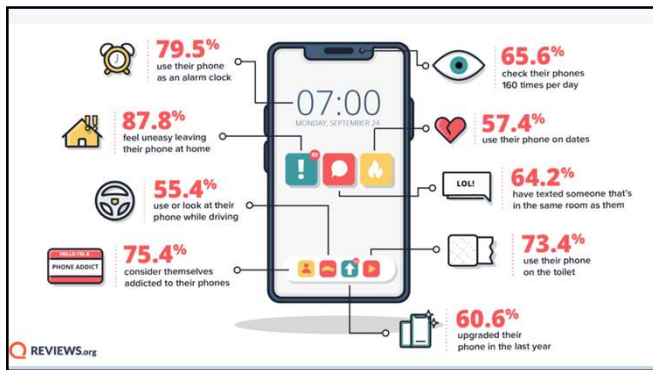





Owned (saját)	Earned (kiérdemelt)
<ul style="list-style-type: none"> • Személyes honlap • Blog • Videoblog, Youtube-csatorna • E-mail sorozat, hírlevél • Podcast, pl. interjúk a szakma nagyságaival • Facebook profil ill. fanpage • Instagram • LinkedIn • Twitter • TikTok • Saját e-book • Saját nyomtatott könyv • Nyomtatott hírlevél, „magazin” • Saját konferencia • Stb. 	<ul style="list-style-type: none"> • Előadás konferenciákon • Cikk írása online szaklapba • Cikk írása offline szaklapba • Comment más oldalán • Ajánlások írása másoknak • Fényképek a szakma nagyságaival • Rádióműsor szereplés • Podcast szereplés • Sajtómegjelenés • LinkedIn ajánlások rólunk • Verseny zsűritagság • Szakmai szövetségi tagság • Google találatok • Wikipedia szócikk • Szájreklám, Word-of-mouth • Stb.

12) Az online mindent visz –
sőt, a közösségi média mindent visz

Önmarketing, énmárka-építés
Papp-Váry Árpád Dr.

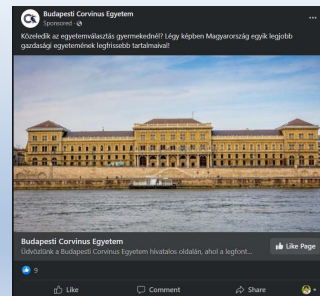




Más és más szükségletek



Más és más generációk



Queen Elizabeth posts on Instagram for the first time

By Rob Picheta, CNN
Updated 17:18 GMT (01:18 HKT) March 7, 2019



/cikkek/makro/ujabb-jel-arra-hogy-lecsengoben-a-valsag.html

mfor.hu
MENEDZSMENT FÓRUM

FRISS

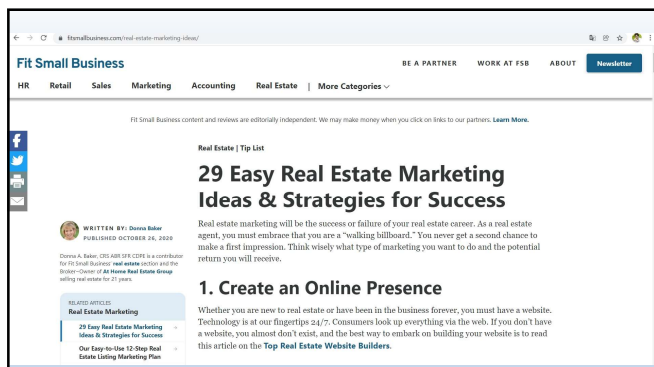
KORONAVÍRUS MAKRÓ VÁLLALATOK BEFEKTETÉS SZEMÉLYES PÉNZ

A közösségi média vezet a hirdetések növekedésében, és jövőre megelőzi a televíziót

A Zenith előrejelzése szerint 2021 és 2024 között a közösségi média lesz a leggyorsabban növekvő csatorna, átlagosan 14,8 százalékos éves növekedési rátával, amelyet szorosan követ az online videó 14 százalékkal. A fizetett keresés évente 9,8 százalékkal fog növekedni, a rádió és a televízió kismértékben, 2,2 százalékkal, illetve 1,4 százalékkal nő, míg a nyomtatott sajtó 4,7 százalékkal csökken.

A közösségi média egyre versenyképesebbé válik. A Zenith arra számít, hogy a közösségi média hirdetései 2022-ben elérik a 177 milliárd dollárt. A közösségi média hirdetései 2024-re 225 milliárd dollárra emelkednek, amikor az összes hirdetés 26,5 százalékát teszik ki, ezt követi a fizetett keresés 22,5 százalékkal és a televíziózás 21 százalékkal. A digitális reklámozás összességében 2022-ben először haladja meg a globális hirdetési kiadások 60 százalékát, elérve az összes kiadás 61,5 százalékát, és 2024-re 65,1 százalékra növeli részesedését.

13) De az offline-ra is szükség van – az ingatlanközvetítésben különösen



1. Create an Online Presence
2. Ask for Referrals
4. Be Active on Social Media
5. Write Personal Note Cards
7. Co-market by Teaming Up With Other Professionals
8. Offer Zoom Client Meetings
12. Produce a Monthly Newsletter
13. Partner With Your Local Grocery Store
16. Launch a YouTube Channel
17. Write a Blog
19. Give Out Promotional Items
21. Make Marketing Personal
24. Send Postcards

**14) Keress jó mintákat és inspirálódj –
de ne másolj 1 az 1-ben!**

KIT érdemes figyelni?

- Nemzetközi véleményvezérek a szakmában
- Hazai véleményvezérek a szakmában

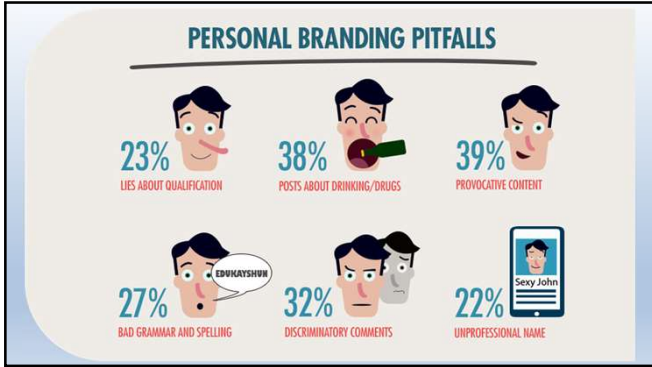
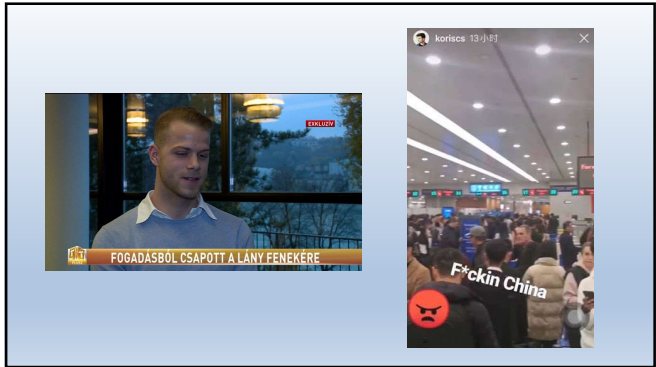
Akik hasonlóak Hozzád ezekben:

- értékek
- érdeklődési kör
- életkor

MIT érdemes figyelni?

- Témafelvetéseket
- Hangvételt
- Közösségépítési gyakorlatokat, példákat
 - A közönségük reakcióját
- A legsikeresebb bejegyzések hosszát
- A legsikeresebb bejegyzések mondanivalóját

**15) Nagyon-nagyon vigyázz
a személyes márkádra!**



16) A márka nem más,
mint betartott ígéret

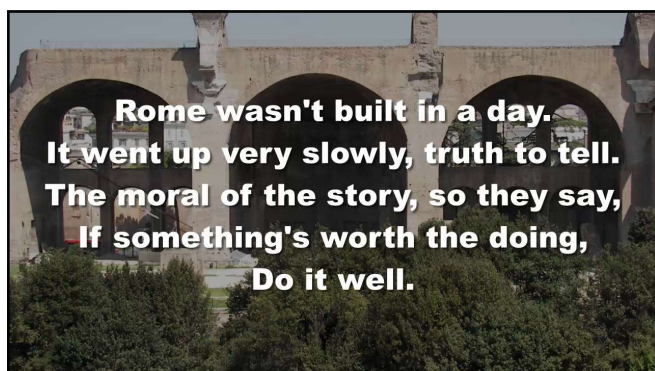
Brand = delivery / promise
Deciding your marketing focus should not be that difficult

brand = $\frac{\text{delivery}}{\text{promise}}$

17) Ne feledd, hogy rengeteg múlik
a hozzáállásodon!



18) Légy türelmes,
adj időt magadnak!



19) Nap mint nap fejlődj,
tanulj valamit



20A) HA EZ ÍGY LESZ,
AKKOR:



Magasabb hozzáadott érték
=
Jobb személyes márka
=
Több pénz

De nemcsak pénz,
hanem személyes fejlődés



20B) DE HA NEM LESZ ÍGY,
AKKOR:

amazon.com/Funny-Entrepreneur-Mugs-Personal-Sarcastic-Joke/18112002

amazon Hungary

Home & Kitchen • Kitchen & Dining • Dining & Entertaining • Novelty • Drinkware • Coffee Mugs

Brand: RC Rex Books
Funny Entrepreneur Mugs - Forgot to Create a Personal Brand Mug - Gifts Office Sarcastic Joke Gag Coffee Cup

Price: \$24.95

Size: 15oz

11oz \$22.95
15oz \$24.95

Color: White

Material: Ceramic

Color: White

Brand: RC Rex Books

Product Care: Machine Wash

Instructions

About this item

- High quality mug makes the perfect gift for everyone.
- Printed on only the highest quality mugs. The print will never fade no matter how many times it is washed.
- Package, and shipped from the USA.

Köszönöm szépen! Jó márkaépítést!

Dr. Papp-Váry Árpád
markadoktor@gmail.com

