

Инвестиционная привлекательность личности - тренд ближайших 3-х лет

Спикер: Калина Яркина

Калина Яркина



Специалист по маркетингу персон

- **Руководитель** международного консалтингового центра
- **(МКЦ) "Яркина Школа"**
- Автор технологии нейро-визуального планирования (#nvp)
- **Член комитета по социальному предпринимательству "ОПОРА России" (Воронеж)**
- **Бизнес-тренер года** (по версии ежегодной бизнес-премии Черноземья от журнала «Networker_Воронеж» в 2019 г.)
- **Победитель конкурса Startup day (Fitness Global Forum))** в кластере «Активное долголетие» в Сколково



маркетинг для личности

Калина Яркина

- С1999 - 2002 г. – Медицинский работник
- 2002 – 2004 г. – Диктор телевидения и радио
- 2005 - 2007 г. – Руководитель отдела продаж рекламного агентства
- 2007-2009 г. – Исполнительный директор производственного рекламного агентства
- 2009 – 2012 г. – Владелица цветочного бизнеса
- 2013 по сегодняшний день – руководитель Международного Центра Персонального Маркетинга. Персональный консалтинг.
- 2018 – основатель международного консалтингового центра (МКО) «Яркина Школа»



#КалинаЯркина





Калина Яркина

- 100 + публикаций в деловых СМИ
- 1500 + созданных (от сценария до монтажа) рекламных роликов
- 100 + разработанных рекламных кампаний для B2B, b2c
- 200 + человек стали постоянными экспертами в деловых СМИ
- 50+ промоакций для реального бизнеса
- 2000 + человек более чем из 30 городов России, 5 стран мира в проекте
- 12 000 + консультационных часов по теме персонального маркетинга
- 15 + ТВ эфиров на федеральных каналах за 6 месяцев
- 40 + публичных выступлений, 7 из них на федеральных площадках
- 70 + СМИ, с которыми сотрудничают эксперты проекта «Яб слов к делу» на постоянной основе



Маркетинг персоны

- Позиционирование
- Планирование
- Продвижение
- Продажи
- Прибыль



Заглянем в будущее

1. В экономике всё не сладко ...
2. Зарплаты не растут
3. Стоимость входа в бизнес становится всё дороже
4. Самозанятость открыли на всю страну = рост самозанятых
5. Рост самозанятых и фриланса = рост сферы услуг
6. Рост сферы услуг = обострение конкуренции
7. Обострение конкуренции = демпинг
8. Онлайн-продвижение сильно дорожает

... **Как выживать?**

Как выжить, если на рынке такой же, как

Если бизнес уже есть:

Все

- жить за счет имеющейся уже базы клиентов (*конечная история*)
- демпинговать (*конечная история*)
- нишеваться (*стать "самым лучшим для ЦА, в сегменте..."*)
- качать свою известность и востребованность = инвестиционную привлекательность личности.
- продвигать компанию через первое лицо
- Развивать бизнесу 3 ноги – онлайн + офлайн + государство
- ГОРИЗОНТ ПЛАНИРОВАНИЯ!
- **Формировать своё инфополе! Захватывать и удерживать внимание!**
- **Отставить стесняться!**

Как выжить, если на рынке такой же, как

Если бизнеса ещё нет:

- ГОРИЗОНТ ПЛАНИРОВАНИЯ! **Все**
- Нишеваться (*стать "самым лучшим для ЦА, в сегменте..."*)
- **Правильное бюджетирование!**
- Собирать качественную базу, а не количественную
- ГРОМКО качать свою известность и востребованность = инвестиционную привлекательность личности.
- Продвигать компанию через первое лицо
- Развивать бизнесу 3 ноги – онлайн + офлайн + государство
- **Формировать своё инфополе!**
- **Отставить стесняться! Быть дерзким, но обдуманно!**

Инвестиционная привлекательность эксперта©

?

**Почему, при всех
прочих равных, на
рынке интересны
именно вы?**

- **Экспертность?**
- **Кейсы?**
- **Уникальность?**

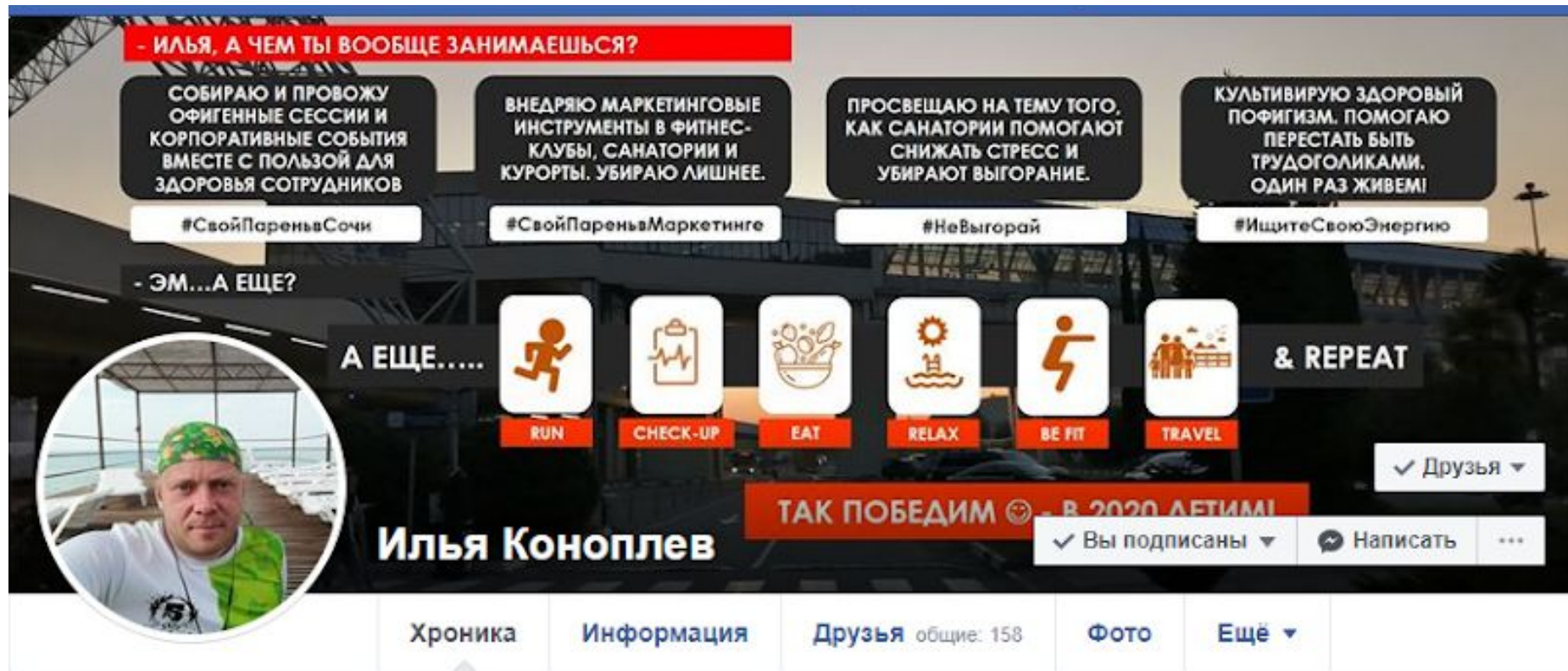
Как информационное поле предпринимателя влияет на продажи в его бизнесе?

Репутация и личный бренд



1 пост в ФБ + рекомендации + участие в конкурсе + презентация в Сколково = партнерство с инвесторами
1 пост в ФБ = 12 заявок на услугу по подготовке стартапов к выходу на инвесторов

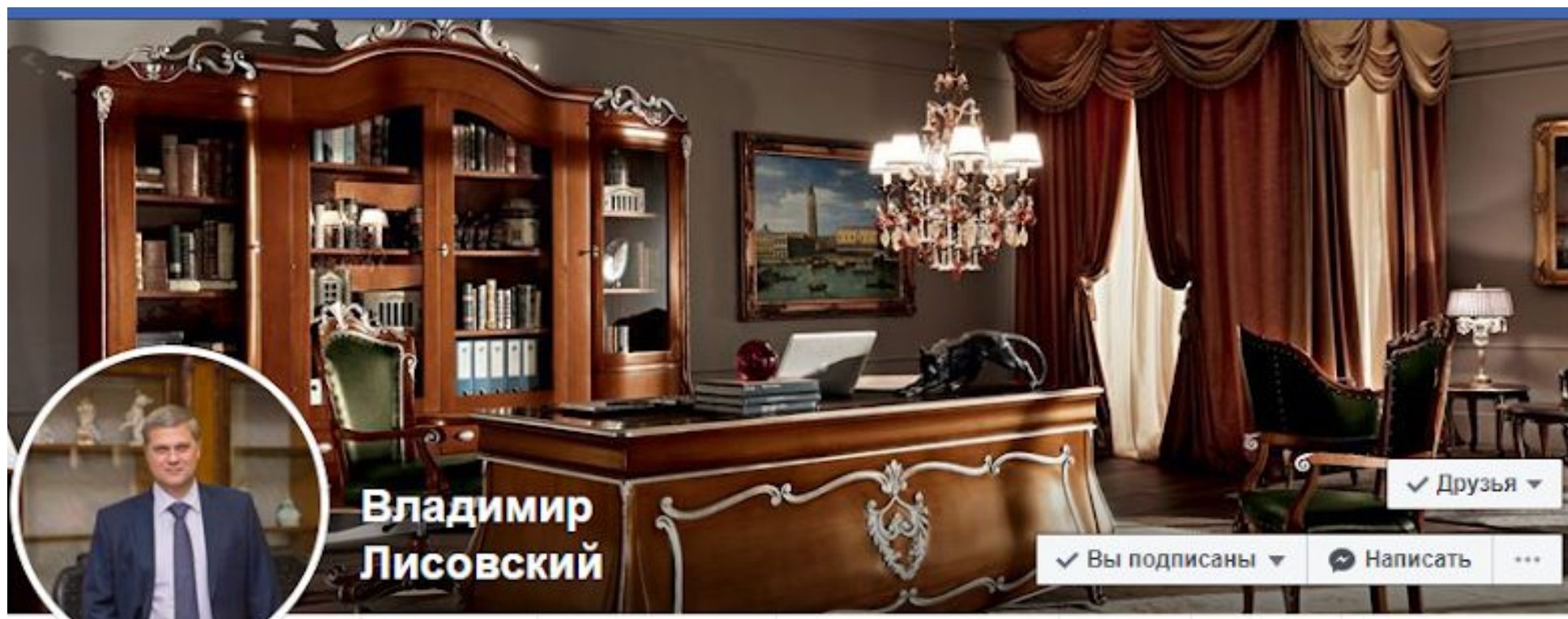
Репутация и личный бренд



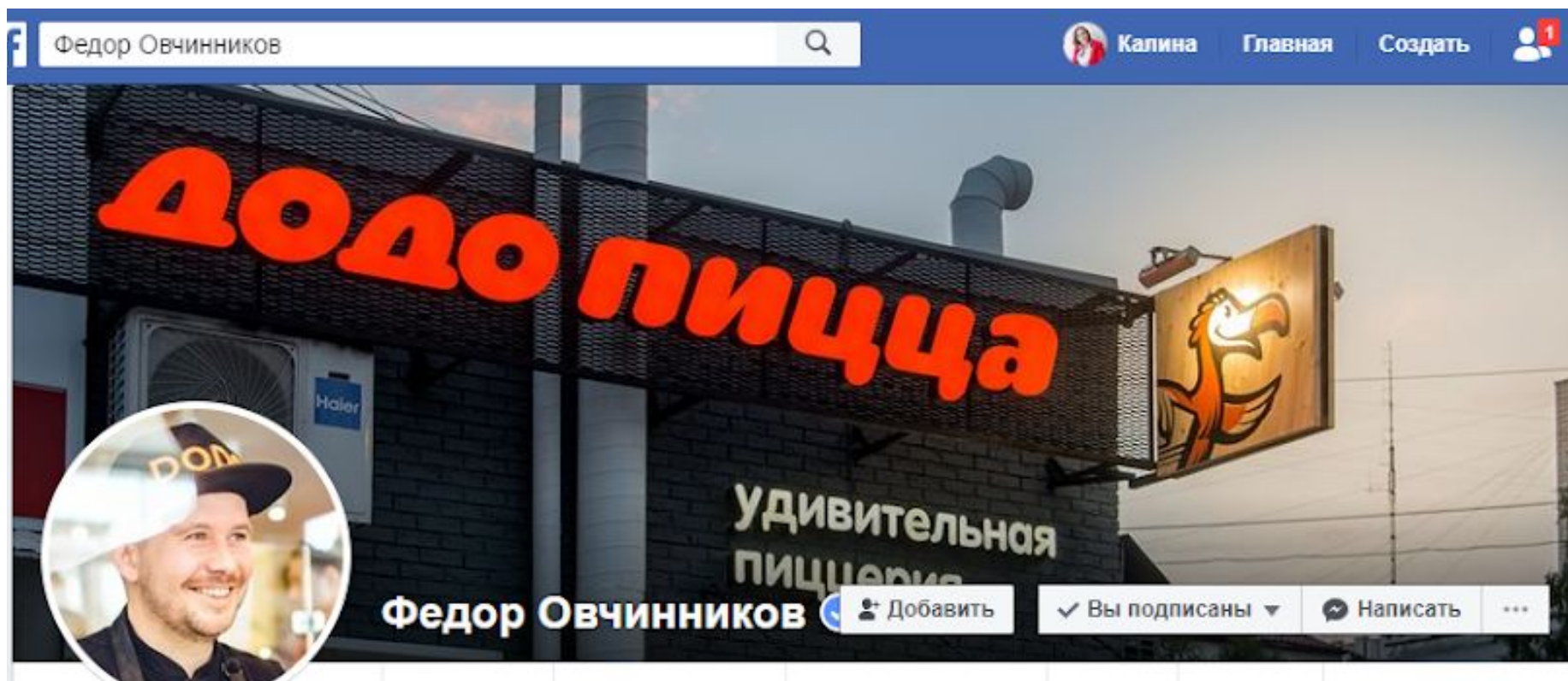
ФБ постинг, конференции, кейсы = один из лучших спецов в КалинаЯркина своей нише



Репутация и личный бренд



Репутация и личный бренд

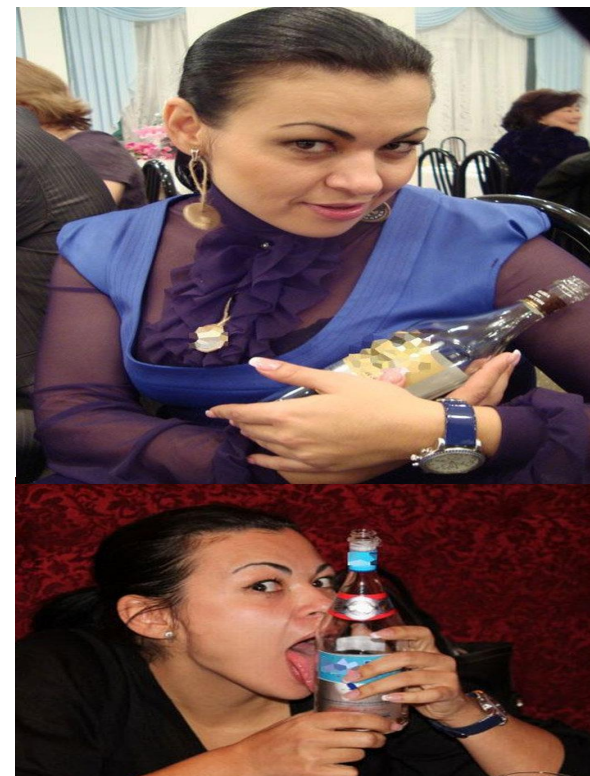


Репутация и личный бренд

Профессиональный бренд


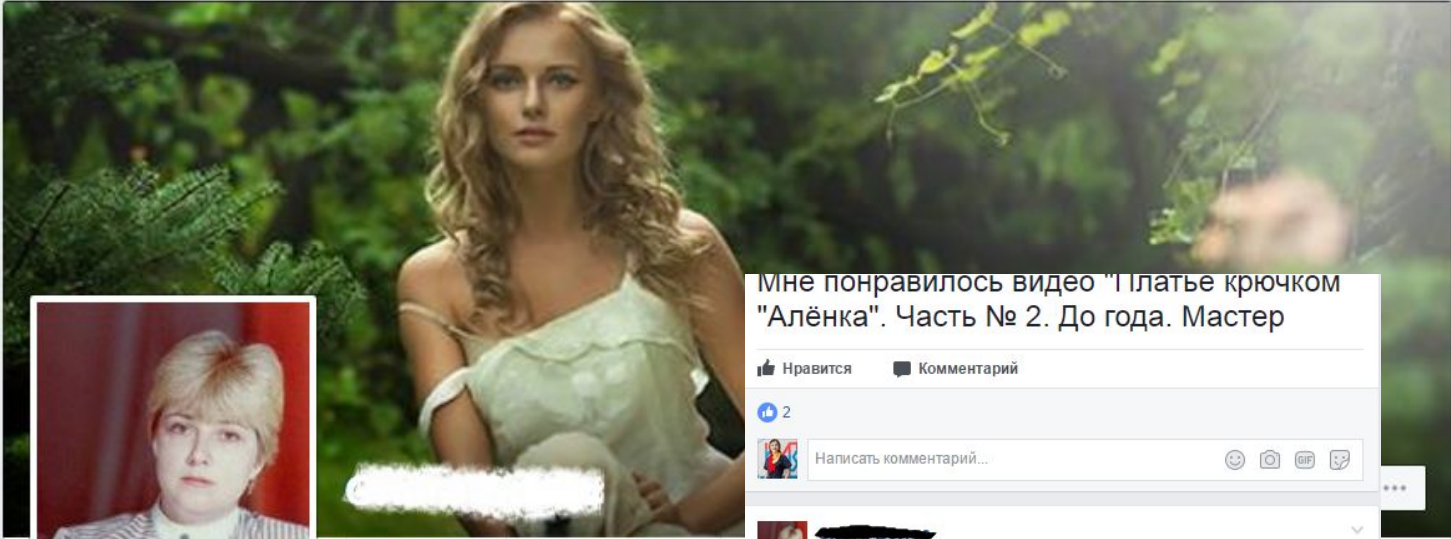


АнтиБренд



Репутация и личный бренд

██████████ отправил(-а) вам запрос на добавление в друзья [Подтвердить запрос](#) [Удалить запрос](#)



[Хроника](#) [Информация](#)

О себе


- Кредитный эксперт/специалист в [webtransfer-finance.com](#)
- кредитный специалист в [Facebook](#)
- координатор в [Avon](#)

Мне понравилось видео "Платье крючком "Алёнка". Часть № 2. До года. Мастер

Нравится Комментарий

2

Написать комментарий...

17 июня в 11:51 · Twitter · 

Мне понравилось видео "Платье крючком (по мотивам "Антония" Ванессы Монторо)

Нравится Комментарий

3

Спасибо

Нравится · Ответить · 18 июня в 5:53

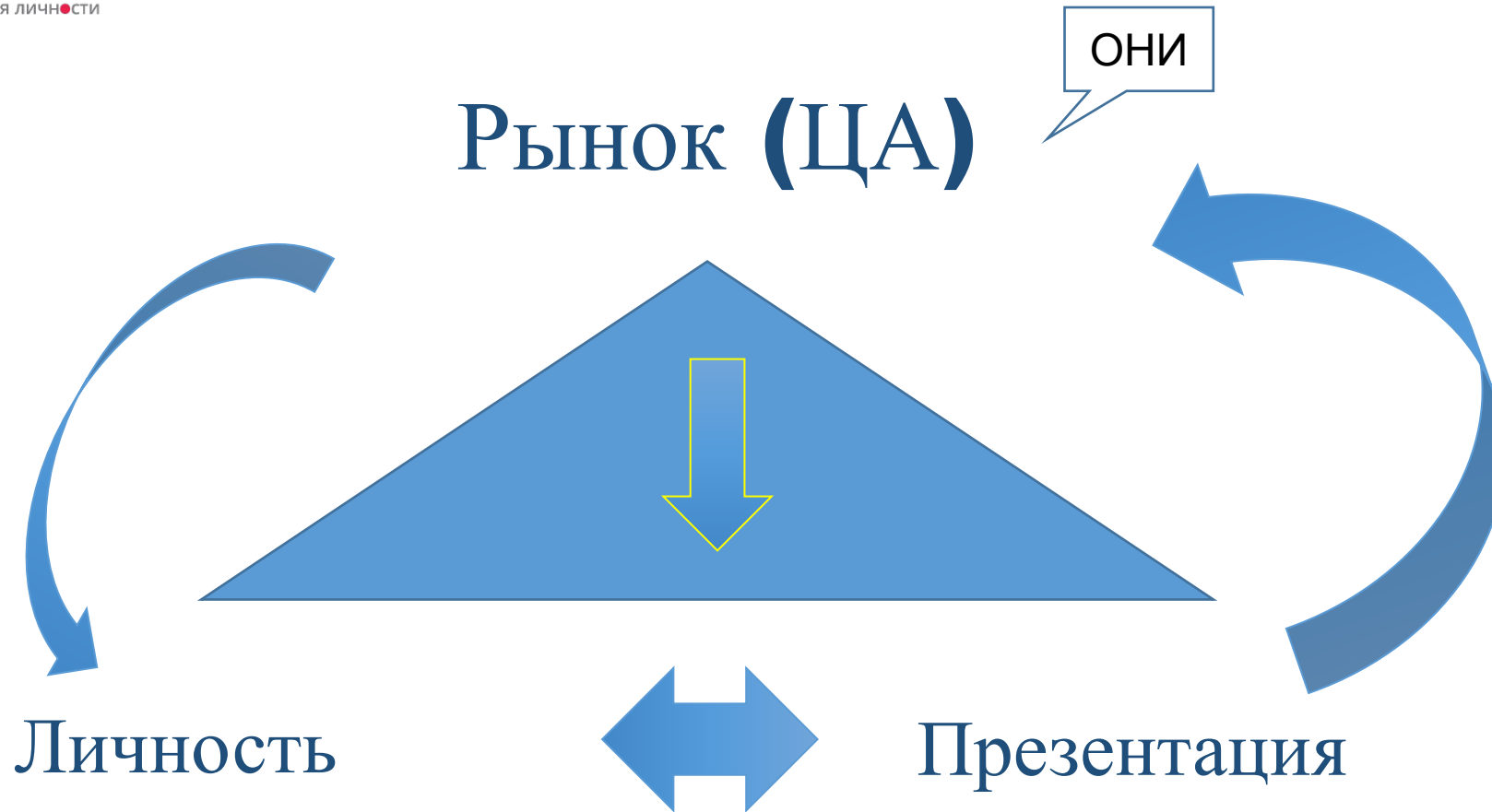
Написать комментарий...

[#КалинаЯркина](#)

Репутация и личный бренд

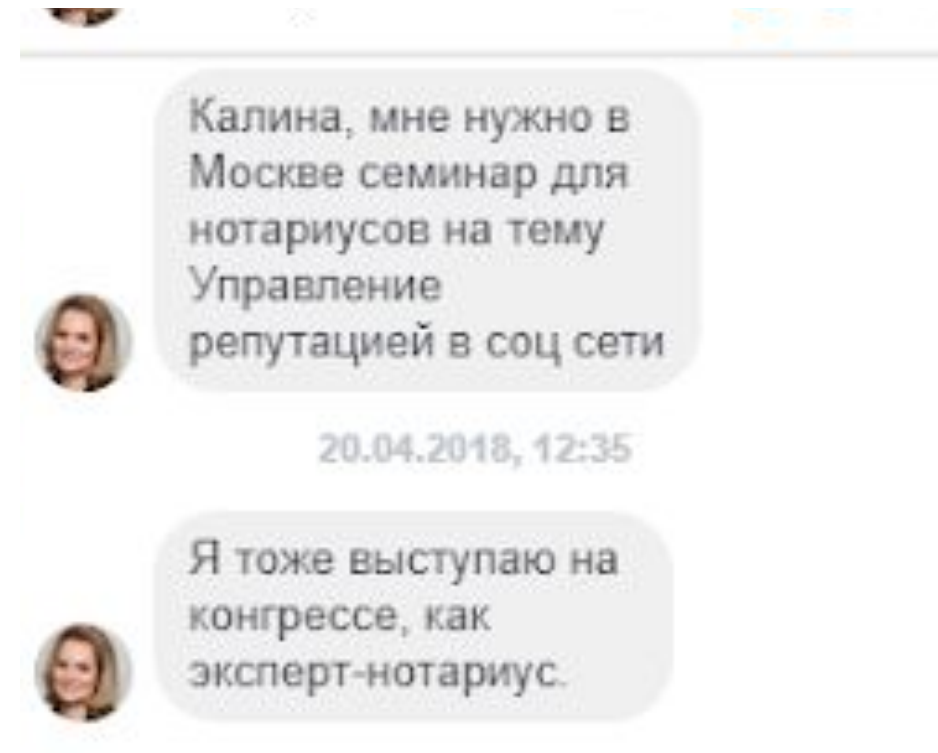
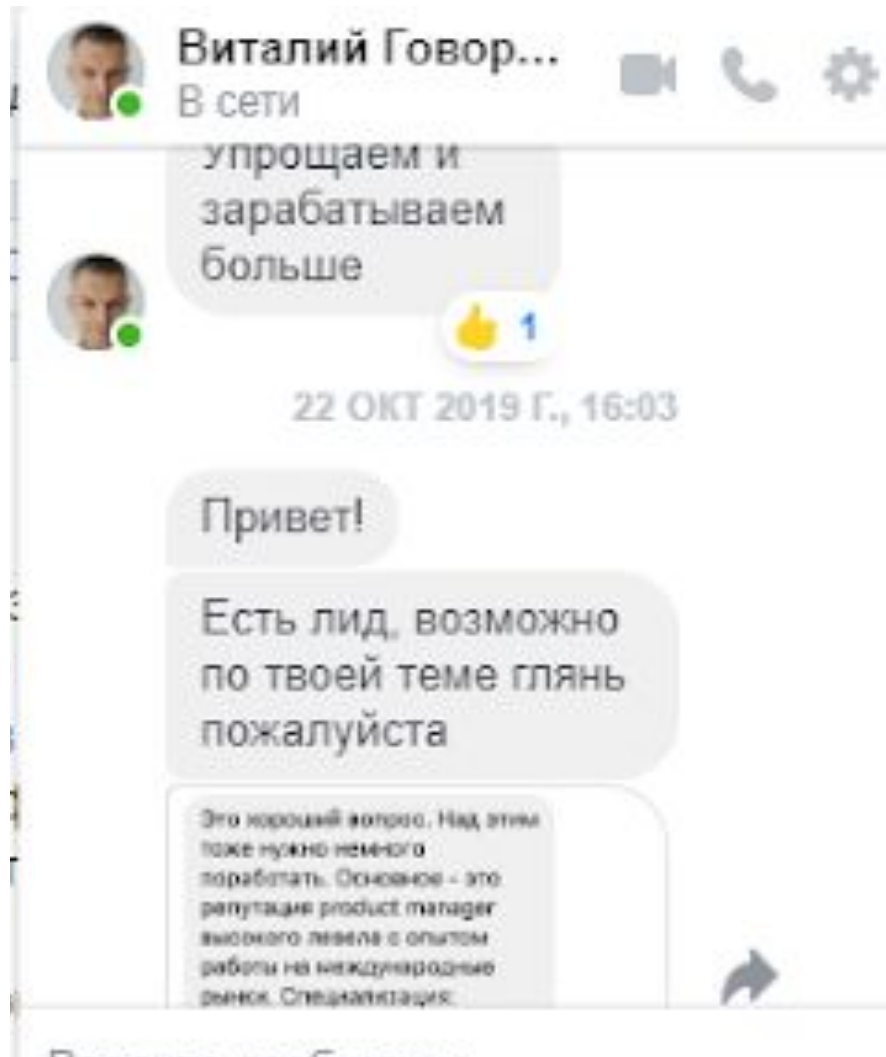
Контролировать, защищать, управлять!



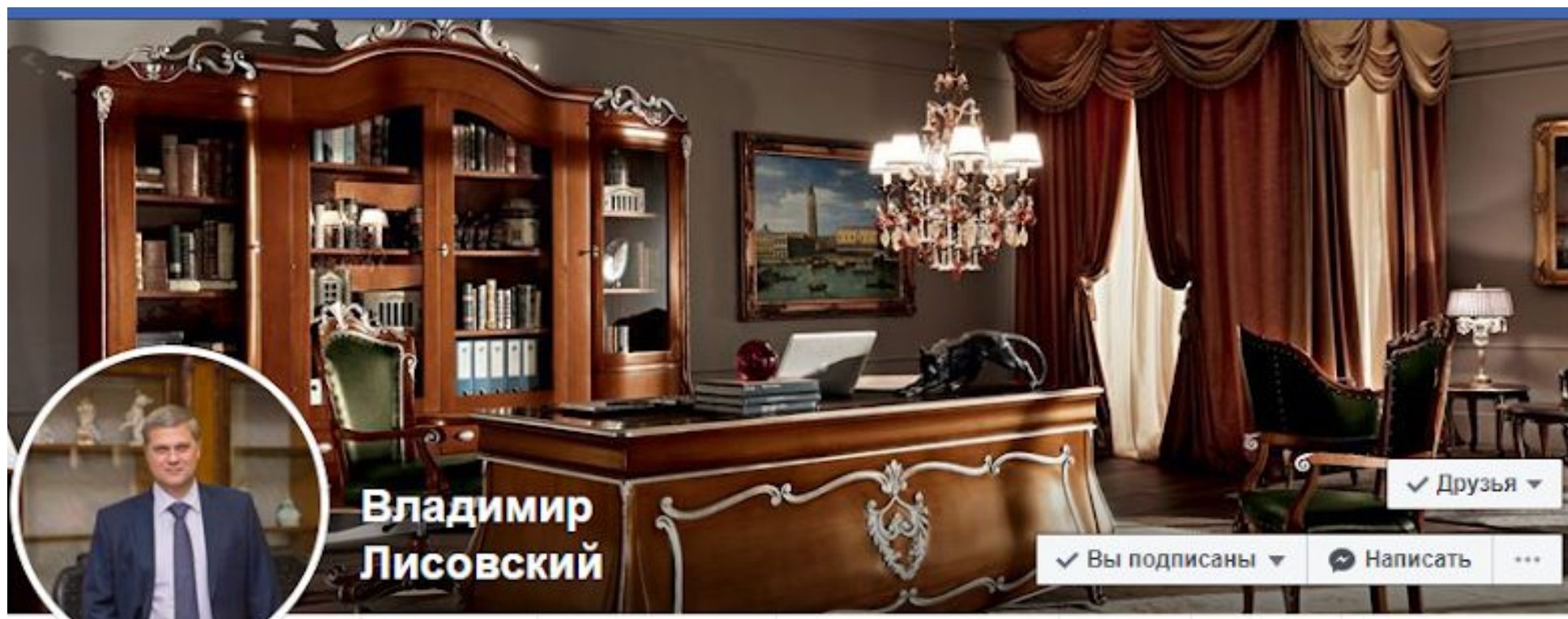


Как личность предпринимателя влияет на продвижение бизнеса и на увеличение входящего трафика?

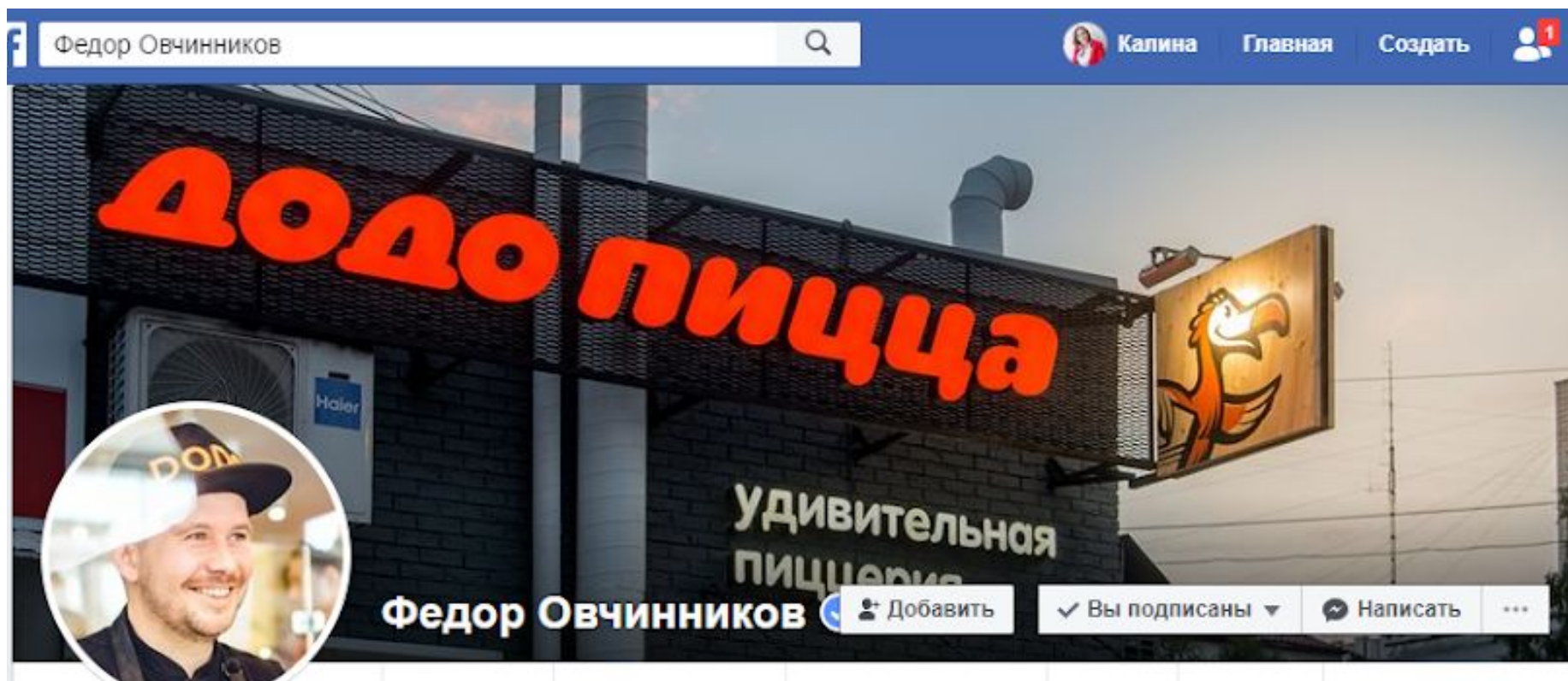
Как личность предпринимателя влияет на продвижение бизнеса и на увеличение входящего трафика?



Репутация и личный бренд



Репутация и личный бренд



**Что нужно сделать
предпринимателю, чтобы
инвесторы сами приходили и
предлагали деньги?**

ТОП-5 навыков для успешного развития бизнеса в ближайшие 3 года

1. Системное мышление
2. Самопрезентация + презентация бизнеса перед **стейкхолдерами**
3. Коллаборации

8 модулей в системе «Я+ОНИ»

Продукт (Product)

8 модулей в системе «Я+ОНИ»

Продукт (Product)

Позиционирование. Упаковка

- Определяемся с продуктом или услугой.
- Что это будет? Какого формата?
- Будет он жидким, тягучим, твердым или газообразным?
- Какой дизайн будет у продукта, и какую функциональность он будет нести?

8 модулей в системе «Я+ОНИ»

1. Продукт (Product)

~~«И так ясно, что я занимаюсь...»~~

8 модулей в системе «Я+ОНИ»

1. Продукт (Product)

~~«И так ясно, что я занимаюсь...»~~

Задание:

«Я хочу, чтобы меня воспринимали как...»

8 модулей в системе «Я+ОНИ»

1. Продукт (Product)

2. Люди (People)

8 модулей в системе «Я+ОНИ»

1. Продукт (Product)

2. Люди (People)

- Общая ЦА *(все ОНИ)*
- Фокусные сегменты *(отдельные группы)*
- Система ценностей *(отдельных групп)*
- **Моё окружение! С кем я иду к цели?**

8 модулей в системе «Я+ОНИ»

1. Продукт (Product)
2. Люди (People)
- 3. Ценообразование (Price)**

8 модулей в системе «Я+ОНИ»

1. Продукт (Product)

2. Люди (People)

3. Ценообразование (Price)

- Дополнительные ценности
- Клубы
- Сообщества\добровольческие проекты
- **СМИ и публичная активность**

8 модулей в системе «Я+ОНИ»

1. Продукт (Product)
2. Люди (People)
3. Ценообразование (Price)
- 4. Место (Place)**

8 модулей в системе «Я+ОНИ»

1. Продукт (Product)
2. Люди (People)
3. Ценообразование (Price)
- 4. Место (Place) = места!**

- Почистить и оформить личные страницы в соцсетях
- Контент
- Убрать препятствия для НИХ в вашем инфополе

8 модулей в системе «Я+ОНИ»

1. Продукт (Product)
2. Люди (People)
3. Ценообразование (Price)
4. Место (Place)
- 5. Продвижение (Promotion)**

Что является целью маркетинга?

8 модулей в системе «Я+ОНИ»

1. Продукт (Product)
2. Люди (People)
3. Ценообразование (Price)
4. Место (Place)
5. Продвижение (Promotion)
- 6. ПРИБЫЛЬ**

8 модулей в системе «Я+ОНИ»

1. Продукт (Product)
2. Люди (People)
3. Ценообразование (Price)
4. Место (Place)
5. Продвижение (Promotion)
6. ПРИБЫЛЬ

?

8 модулей в системе «Я+ОНИ»

ЛОЯЛЬНОСТЬ

1. Продукт (Product)
2. Люди (People)
3. Ценообразование (Price)
4. Место (Place)
5. Продвижение (Promotion)
6. ПРИБЫЛЬ

8 модулей в системе «Я+ОНИ»

ЛОЯЛЬНОСТЬ

1. Продукт (Product)
2. Люди (People)
3. Ценообразование (Price)
4. Место (Place)
5. Продвижение (Promotion)
6. ПРИБЫЛЬ

Общение/интерес

8 модулей в системе «Я+ОНИ»

ПОЯЛЬНОСТЬ

1. Продукт (Product)
2. Люди (People)
3. Ценообразование (Price)
4. Место (Place)
5. Продвижение (Promotion)
7. Процессы (Process)
8. Социальный капитал (физические доказательства) (Physical Evidence)

6. ПРИБЫЛЬ

Общение/Интерес





маркетинг для личности

Личный бренд в эпоху маркетинга h2h

8 модулей в системе «Я+ОНИ»

Инвестировать в себя.

Отставить стесняться!

Получать дивиденды.

Инвестиционная привлекательность личности

Отставить стесняться!

Ваши вопросы?

Спасибо!

Спикер: **#КалинаЯркина** - найти легко в сети



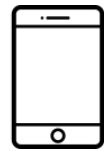
Пишите в директ

Первым –
бонусы!





На связи! Калина Яркина



+7 910 348 92 81



dolinamudrosti@yandex.ru



facebook.com/KalinaYarkina



Долина Мудрости
хутор пансионатов 50+

