



Personal Branding

Wat kunnen we leren van **Metallica**, **Arctic Monkeys** en **Stromae**?

Wie vorige zomer één van de gelukkigen was op Rock Werchter, kon genieten van een geweldig feest met fantastische bands als Kings of Leon, Triggerfinger, Pearl Jam... Vraiment formidable! Wat dit te maken heeft met Personal Branding? Meer dan je denkt! Op dat vlak hebben ondernemers heel wat te leren van rocksterren. Sad but true, of je er nu van houdt of niet. Personal Branding gaat er nl. om de autoriteit/de beroemdheid in jouw vakgebied te worden, net als die rocksterren.

Tekst: Greet Bunnens, www.YouBrandBuilder.be

1. Storytelling

Als je klanten wil aantrekken en een groep enthousiaste fans achter je wil scharen, dan moet je vertrouwen creëren. Het vertellen van een verhaal is een belangrijke manier om dit vertrouwen te scheppen. Vertel jouw verhaal op een authentieke manier en de mensen zullen aan je lippen hangen.

Onze beroemdheden weten alles over storytelling, niet alleen wat betreft hun eigen verhalen maar ook de verhalen in hun songs. Luister maar eens naar de liedjes van Stromae en je zal begrijpen wat ik bedoel.

2. Focus op je publiek

Bij Personal Branding lijkt het alsof je op jezelf focust. Niets is minder waar. Je moet weten wie je ideale klanten zijn en wat je hen te bieden hebt als antwoord op hun problemen en behoeftes. Je moet een manier vinden om te connecteren met je doelpubliek. Anders vinden ze geen aansluiting op jouw Personal Brand en zullen ze nooit klant worden.

Metallica had dit vorige zomer goed begrepen. Ze vroegen aan hun fans om hun favoriete songs aan te vragen. Hun setlist werd dus volledig bepaald door de fans. En sommige geluksvogels konden zelfs op het podium komen voor en meezingertje. Ik durf erom te wedden dat ze sindsdien een extra schare wild enthousiaste fans hebben.

3. Authenticiteit en kwetsbaarheid

Tonen wie je bent, is van het allergrootste belang in Personal Branding. Oké, het is uiteraard belangrijk dat je een meester bent in wat je doet, dat je een expert bent. Maar dat maakt van jou nog geen beroemdheid. Je moet ook je Personal Brand op een authentieke manier verpakken en communiceren. Dit betekent ook dat je niet de persoon moet zijn 'die het allemaal weet'; mensen kopen niet graag van mensen die doen alsof ze het allemaal weten, ze kopen liever van experts die niet bang zijn hun kwetsbaarheid te tonen. Er schuilt een grote overtuigingskracht in het tonen van kwetsbaarheid. Kijk maar eens naar de Ted Talk met Brené Brown over kwetsbaarheid. Heel mooi.

Nu valt er veel te zeggen over Alex Turner van de Arctic Monkeys, ik zag hem nooit als een kwetsbare persoon. Maar ik was mis. Op Werchter stelde hij zich wat onzeker en kwetsbaar op en dat maakte zijn optreden zoveel interessanter en overtuigend!

4. Uniek zijn

Wat maakt jou uniek? Waarom zou ik van jou iets kopen? Wat is jouw uniek verkoopargument? Heel wat vragen waar je een antwoord op dient te vinden als je een goede en blijvende indruk wil maken op je potentiële klanten. Wat maakt jou verschillend? Verschillend van jouw concurrenten. Ik hoop dat je daar al aan gedacht hebt!



› "Je moet een manier vinden om te connecteren met je doelpubliek. Anders vinden ze geen aansluiting op jouw Personal Brand en worden ze nooit klant."

Stromae alleszins wel, hij is gewoonweg verschillend. Luister naar zijn songs, bekijk zijn optredens en geniet van zijn kleurrijke outfits... Uniek!

Ik zou kunnen doorgaan met andere kenmerken zoals passie, meerwaarde, creativiteit, focus en kwaliteiten maar het is aan jullie nu, mensen. Vertel! I bet you look good on the dance floor, die ik volledig aan jullie overlaat. Ik ben er zeker van dat jullie het daar laten swingen. •