

MARKETING PERSONAL  
Guía Práctica



# Marketing Personal

---

Fabián Herrera

# Tabla de Contenidos

Introducción

Paso 1: Definiendo tu marca personal

Paso 2: Creando tu plan de marketing personal.

Paso3: Aplicando las técnicas de marketing personal.

Paso 4: Midiendo tu éxito.

Conclusión.

# Bienvenido

## El Autor

Soy Fabián Herrera, consultor y mentor de marketing digital y experto en estrategias digitales.

Ayudo a empresas, profesionales, y emprendedores a ser más visibles en Internet, crear su propia autoridad digital y potenciar sus ventas.



Con más de 14 años de experiencia como profesional de marketing he ayudado a empresas, profesionales y emprendedores a crear sus estrategias.

Creo en el poder de las personas y en el trabajo en equipo.

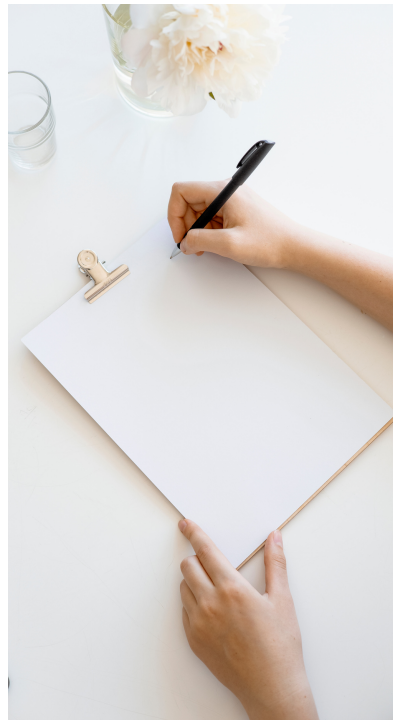
Espero esta información te sea de utilidad.

# Introducción

El marketing personal es una herramienta fundamental para destacar en un mercado cada vez más competitivo. Se trata de un conjunto de estrategias y técnicas que nos permiten promocionarnos a nosotros mismos como si fuéramos una marca. En esta guía práctica te enseñaré cómo desarrollar tu marca personal y cómo aplicar las técnicas de marketing para promocionarte de manera efectiva.

## **Paso 1** **Definiendo tu Marca Personal**

En este paso, se recomienda que respondas varias preguntas importantes para poder definir tu marca personal. Aquí hay más detalles sobre cada una de las preguntas:



– **¿Cuáles son tus fortalezas y debilidades?**

Es importante que sepas cuáles son tus fortalezas y debilidades para poder enfocarte en lo que eres bueno y trabajar en mejorar lo que necesitas mejorar.

.....  
 .....

– **¿Cuáles son tus metas a largo plazo?**

Debes tener una idea clara de tus metas a largo plazo para poder enfocar tus esfuerzos en alcanzarlas.

.....  
 .....

– **¿Cuál es tu propósito en la vida?**

Tener un propósito claro puede ayudarte a definir tu marca personal y a enfocarte en lo que realmente importa.

.....  
 .....

Una vez que hayas respondido estas preguntas, tendrás una mejor idea de quién eres y qué te hace único. Utiliza esta información para definir tu marca personal.

## Paso 2: Creando el Plan de tu Marca Personal

En este paso, se describen los elementos clave de un plan de marketing personal efectivo. Aquí hay más detalles sobre cada uno de ellos:

- **Objetivos:** Es importante que tengas objetivos claros y realistas para que puedas medir el éxito de tu plan de marketing personal.
- **Audiencia:** Es importante que sepas a quién te diriges con tu marketing personal. ¿A quiénes quieres llegar? ¿Qué problemas o necesidades tienes tus potenciales clientes o empleadores?
- **Mensaje:** Tu mensaje debe ser claro y coherente con tu marca personal. Es importante que sepas qué quieres transmitir con tu marketing personal y que lo hagas de manera consistente.
- **Canales:** Es importante que elijas los canales adecuados para promocionarte. ¿Dónde está tu audiencia? ¿Cuáles son los canales que utilizan con más frecuencia?
- **Presupuesto:** Es importante que tengas un presupuesto claro y realista para tus actividades de marketing personal. Recuerda que no necesitas gastar mucho dinero para ser efectivo.

## Paso 3: Aplicando las Técnicas de Marketing Personal

En este paso, se describen algunas de las técnicas de marketing personal más efectivas. Aquí hay más detalles sobre cada una de ellas:

- **Networking:** El networking es una técnica importante para conectarte con personas que puedan ayudarte a alcanzar tus objetivos. Asiste a eventos, sé un miembro activo en grupos de networking, conecta con personas en LinkedIn, entre otras.
- **Branding:** El branding es importante para crear una imagen coherente y consistente para tu marca personal. Utiliza los colores y el diseño adecuados para tu sitio web, tarjetas de presentación, CV, etc.
- **Contenido:** El contenido de calidad es importante para demostrar tu experiencia y conocimientos en tu campo. Crea contenido en blogs, videos, redes sociales, etc.

## Paso 3: Aplicando las Técnicas de Marketing Personal

- **Redes sociales:** Las redes sociales son una herramienta poderosa para promocionarte y conectarte con tu audiencia. Elige las redes sociales adecuadas para tu marca personal y crea contenido de calidad para cada una de ellas.
- **Publicidad:** La publicidad en línea puede ser efectiva para llegar a una audiencia más amplia. Utiliza herramientas como Facebook Ads, Google Ads, LinkedIn Ads, entre otras.

*Notas:*

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....



## Paso 4: Midiendo tu Éxito

En este paso, se describen las métricas que puedes utilizar para medir el éxito de tu marketing personal. Aquí hay más detalles sobre algunas de ellas:

– **Número de seguidores en redes sociales:** Los seguidores en redes sociales pueden ser una buena métrica para medir tu alcance. La cantidad de seguidores en redes sociales puede tener importancia dependiendo del objetivo que se persiga. Algunas razones por las que los seguidores pueden ser importantes son:

- Aumentar el alcance de una marca, producto o servicio.
- Reforzar la imagen de marca y la credibilidad.
- Generar interacción y engagement con el público objetivo.
- Crear una comunidad de influenciadores y defensores.

Sin embargo, no solo importa la cantidad, sino también la calidad de los seguidores. Es decir, que sean personas reales, interesadas y fieles a la marca o persona que siguen. Además, el contenido que se ofrece debe ser de calidad, relevante y atractivo para los seguidores.

## Paso 4: Midiendo tu Éxito

- **Número de conexiones en LinkedIn:** Las conexiones en LinkedIn pueden ser una buena métrica para medir tu red de contactos.
- **Número de visitas a tu sitio web o blog:** Las visitas a tu sitio web o blog pueden ser una buena métrica para medir el interés en tu contenido.
- **Número de contactos de tu networking:** El número de contactos generados a través de tu networking puede ser una buena métrica para medir el éxito de tus esfuerzos de networking.

## Conclusión

El marketing personal es una herramienta poderosa que te permitirá destacar en un mercado cada vez más competitivo. Sigue los consejos de esta guía práctica y desarrolla tu marca personal para promocionarte de manera efectiva y alcanzar tus objetivos. Recuerda que el éxito del marketing personal requiere constancia y dedicación, así que no te rindas y sigue adelante.

¡Buena suerte!

## BONUS

# Estrategia de Marca Personal en 30 días

Para crear una estrategia de marca personal en 30 días, te sugiero seguir estos pasos:

1. **Define tu objetivo:** ¿qué quieres lograr con tu marca personal? ¿Qué mensaje quieres transmitir? Esto te ayudará a enfocar tus esfuerzos.
2. **Identifica a tu audiencia:** ¿a quién te diriges? ¿Qué necesidades tienen? Conocer a tu audiencia te permitirá adaptar tu mensaje y llegar de manera efectiva.
3. **Crea tu mensaje clave:** define una frase corta y clara que resuma tu propósito y valor. Este mensaje debe ser consistente en todas tus comunicaciones.
4. **Actualiza tus perfiles en redes sociales:** utiliza la misma foto de perfil y cabecera en todas tus redes sociales. Asegúrate de que tus perfiles reflejen tu mensaje clave.
5. **Crea contenido de valor:** comparte contenido interesante y útil para tu audiencia. Esto te ayudará a ganar seguidores y a fortalecer tu marca personal.
6. **Interactúa con tu audiencia:** responde a los comentarios y mensajes que recibas. Esto te ayudará a crear una comunidad y generar lealtad hacia tu marca personal.

Recuerda que crear una marca personal lleva **tiempo y esfuerzo**. Pero siguiendo estos pasos podrás empezar a construir una imagen sólida y coherente en 30 días.

# Check List Implementación

1. Selecciona un tipo de carácter de marca personal.  
(Experto/ Conocedor/ Emprendedor/ Motivador/ Líder/  
Estratega/ Hábil)

2. En tu biografía de redes sociales, escribe una declaración de 1 línea que describa el tipo de mercado objetivo con el que trabajas, qué resultados y beneficios pueden obtener. Lo llamaremos la biografía ideal de generación de leads. Debería verse algo como esto:

***"Ayudo (tu mercado objetivo) a obtener este (resultado) para que puedan tener (el beneficio)".***

3. Coloca una imagen de portada que inspire confianza y autoridad (logotipos, foto adecuada de su perfil, fotos de discursos públicos, maquetas, libros de su autoría, etc.).

4. Escribe artículos prácticos que ayuden a sus lectores a solucionar un problema puntual o dificultad.

5. Estudie a los 5 principales líderes de la industria y aprende sobre sus factores de éxito en su marca.

6. Haz un sitio web de marca personal (cuenta tus ideas, cuente la historia de tu marca, ten un atractivo imán de prospectos).

# Check List Implementación

7. Usa el email marketing: cree una lista de correo electrónico. Para crear lista ten un formulario de suscripción con un regalo gratis para tus suscriptores.

8. Trabaja en tu SEO: escribe tus textos optimizados, obtén menciones y backlinks de sitios de autoridad, haz guest posting.

9. Cree un grupo de FB o WhatsApp basado en tu tema. Entrega valor de forma gratuita.

10. Haz Lives en tu red social favorita, crea videos de 1 minuto para compartir, crea listas (check lists) todas enfocadas en brindar soluciones a los puntos débiles de tu mercado.

11. Networking con influencers:

Haz una lista de 10 expertos, podcasts y sitios web en tu nicho de quienes obtienes tu información y escribe un testimonio personal para cada uno de ellos enumerando cómo le han ayudado con los resultados.

12. Haz 2 presentaciones gratuitas al mes sobre temas calientes/ problemas y soluciones que tiene tu industria.

13. Crea una autoridad activa constante (escribe un libro digital, inicia un podcast o canal de YouTube, da webinars, talleres, etc. )

Diagnóstico  
Gratis de

# Marketing Personal

TIENES UNA SESIÓN  
GRATIS DISPONIBLE!

SOLICITAR

Fabián Herrera

Consultor & Mentor de Marketing Digital