

---

*Диана*



*Кашкина*

---

@kashkina\_me

# Составляем стратегию развития бизнеса через Личный Бренд

---

За 6 шагов

За последние 5 лет я помогла более чем сотне предпринимателей вывести их бизнес на новый уровень, просто сделав одну вещь

**МЫ ПОКАЗАЛИ, КТО СТОИТ**

**ЗА ИХ УСПЕХОМ**

# Как сегодня клиенты выбирают с кем работать?

Только за сегодня в мире создано 20 тысяч новых бизнесов.

И знаете, что их объединяет?

90% из них закроются в первые три года.

Почему?

Потому что клиенты перестали доверять **безликим брендам**. Им важно видеть, кто стоит за бизнесом, с кем они взаимодействуют. Они покупают не просто продукт, они покупают историю, личность, ценности.



FENTY



BEAUTY  
BY RIHANNA

amazon







My top 10 fav products



thaipe\_review



Lip Oil Stain Recommendation

TikTok Beauty Products: Lip Oil Stain Recommendation



BRUSH RECOMMENDATION ABSOLUTELY



I'M FROM RICE-INFUSED KOREAN SKINCARE

RICE-INFUSED KOREAN SKINCARE



the best products for a white foundation base



downtown CLE food recommendation



Thai shaved ice recommendation in B

Thai shaved ice recommendation Bangkok! =



BEAUTY SHARING MAKEUP BASE RECOMMENDATIONS



An all in one skincare product in a stick ??? d contains salmon collagen ???? um recommendation



Makeup around the INDIA



A must have lipbalm cuz it's that good

# Доверие аудитории

Теперь представьте, что ваш бизнес теряет клиента только потому, что ваш конкурент выложил в Instagram видео, где рассказал, почему он этим занимается и что он сам использует свой продукт.

А вы молчите.

Как вы думаете, кому он поверит?

# Мы фокусируем все силы на качестве продукта

Но люди покупают продукт до того, как опробуют его качество

Как объяснить клиенту что у нас классный продукт  
до того, как он его купит и попробует?

---



# Нанять маркетолога

Мы говорим нам нужно выполнение плана продаж

Нам нужно привлекать людей

Нам нужны такие люди которые у нас потом купят

Нам нужны «наши» клиенты, а «не наши» не нужны

Нам нужны повторные продажи

Нам нужна очередь из клиентов

Нам надо чтобы наш продукт раскупали как горячие пирожки

 : ищу  
 : 7758721713

Ищу работу в Тайланде, повар , парикмахер , продавец , технолог , маркетолог

 [Тайланд работа](#)

Но при этом мы сами  
соцсети не ведем

потому что несерьезно :)

# Я делаю бизнес

а не снимаю рилзики!

# Что будет если у бизнеса нет лица?

## **Невидимость в перегруженном информационном поле:**

Владельцы бизнеса теряются на фоне конкурентов, потому что нет узнаваемого лица компании. Люди не запоминают и не связывают бизнес с человеком, которому можно доверять.

## **Отсутствие доверия и лояльности:**

Клиенты все больше доверяют людям, а не логотипам или безликим компаниям. Если нет личного бренда, сложно вызывать доверие, особенно в условиях высокой конкуренции.

## **Зависимость от рекламных инструментов:**

При отсутствии личного бренда компании приходится тратить огромные бюджеты на продвижение, тогда как сильный личный бренд привлекает клиентов естественным образом.

## **Сложность удержания клиентов и партнеров:**

Без личной вовлеченности и авторитета владельца бизнес становится "одним из многих". Это усложняет удержание клиентов и выстраивание долгосрочных отношений.



# **Личный бренд для предпринимателя — это круто**

Но тогда почему не у всех он есть?

# Почему предприниматели не ведут свой личный бренд?

## Страхи

Не понятно зачем это надо

Нет времени

Есть другие задачи

Пусть этим занимаются маркетологи

Внутренние причины

- я боюсь, что я не медийный человек
- я интроверт
- у меня скучная жизнь
- я боюсь выглядеть глупо
- я не знаю что именно делать, я боюсь выглядеть неуместно, не круто
- я боюсь осуждения
- я не хочу чтобы подчиненные перемывали мне кости
- я не хочу чтобы за мной подглядывали конкуренты



Социальные сети это не  
конкурс красоты —  
а рабочий инструмент

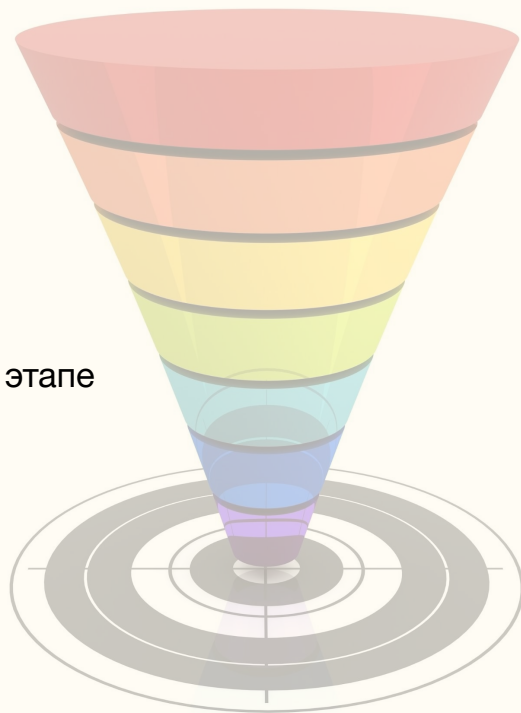
---

# Воронка



# Воронка

Если у вас, как у владельца бизнеса прокаченный личный бренд, вам дешевле будут обходиться люди  
У вас будут меньше потери на каждом этапе  
И вы экономите 50% бюджета



Эта же воронка работает и для найма, и для партнеров и для подрядчиков и для инвесторов

# Кран и облако

Рекламные объявления работают как кран с водой: пока объявления крутятся, люди идут, как только объявления прекращаются, кран закрывается, люди перестают идти.



В личном бренде все работает иначе: у вас есть определенная живая аудитория, которая вас смотрит, знает, любит. И у вас есть каналы общения с этой аудиторией: через социальные сети, мессенджеры, живую. То есть **аудитория находится в облаке** и вы можете получить доступ к этому облаку через разные платформы.

Но самых главных нюанса тут два:

- Первое, это облако уже состоит из теплой аудитории, то есть это люди которые вас любят и знают
- Второе, если вы никак не взаимодействуете со своей аудиторией, она все равно имеет свою пассивную силу. То есть люди все равно могут вас найти и посмотреть ваш контент, прогреться и купить у вас.

# Клиенты в облаке

Пример: я переставала вести социальные сети на полгода, затем вернулась и моя аудитория осталась со мной.

То есть ваша аудитория в социальных сетях это **актив**.

Актив, который если правильно с ним работать будет создавать вам клиентов, фанатов, поддержку, поможет вам *тестировать гипотезы*.

Например, все вы знаете, что если вам нужно протестировать совершенно новую гипотезу, запустить новый стартап или сайт-проект, то первыми вашими клиентами будут три F:

Friends

Fools,

Family

+ Followers

И эта последняя F даст вам большой масштаб

# ЧТО ЕЩЕ

Итак, развитый личный бренд сэкономит ваш рекламный бюджет, сохранит вашу аудиторию с вами, позволит вам тестировать новые гипотезы, что еще?

- **вы сможете быстро находить новых сотрудников** среди своих подписчиков, которые уже знакомы с вашими ценностями и разделяют их
- **вы создаете прочную связку между вами и вашим бизнесом.** И когда вы где-то проявляетесь, то это рекламирует ваш бизнес и наоборот
- **вокруг вас собирается комьюнити единомышленников**
- **аудитория — это статусная вещь.** Благодаря тому, что вы не просто владелец бизнеса, а инфлюенсер в своей области вы получаете классные возможности для пиара: вас могут приглашать на конференции, вы можете публиковаться в прессе, быть приглашенным на подкасты и так далее.
- **По сути любое ваше появление где угодно — это привлечение людей в вашу воронку**
- **На личную страницу собственника бизнеса люди будут подписываться гораздо охотнее, чем на корпоративную страницу, как бы находчиво ее не вели**



# Реальная проблема

Я не знаю что делать

---

*Диана*



*Кашкина*

---

@kashkina\_me

# Как понять что именно делать в соцсетях владельцу бизнеса?

---

Как стать тем человеком, к которому клиенты тянутся, кому доверяют, и кто в итоге становится лицом не просто своего бизнеса, а той самой идеи, ради которой он создавался

# Стратегия личного бренда

Личная, уникальная стратегия из которой

- понятно что постить
- понятно зачем
- понятно как это отстраивает от конкурентов
- понятно как это превращается в продажи
- понятно как это влияет на имидж компании
- понятно что делать каждый день

---

*Diana*



*Kashkina*

---

@kashkina\_me

# СОЗДАЕМ СТРАТЕГИЮ ЛИЧНОГО БРЕНДА

---

# Шаг 1. Цель

## Краткосрочные

- упаковка ленты
- привлечение внимания
- хайп
- лайки

## Долгосрочные:

- доверие
- продажи
- имидж

---

*Диана*



*Кашкина*

---

@kashkina\_me

Любая цель достигается одним  
ключевым инструментом

---

созданием контента



## Шаг 2. ЦА

Контент поможет сменить ЦА или добавить сегмент

# Шаг 3. Создание продукта

Чтобы нас смотрели

Покупали

Лайкали

Нам нужен продукт

# Путь клиента к продукту

1. Клиент видит смешной рилз — идет в Хайлайтс — подписывается — В подписке прогревается через сториз и посты — Покупает продукты во время анонса продаж
2. Рилз — Комментарий — Бот в директе — Телеграм — Лидмагнит — Трипвайер



# Шаг 4. ТРАФИК

Откуда мы будем получать аудиторию?

- Блогеры
- СМИ
- UGC
- Таргет
- Ивенты, Конференции
  - Спикер
  - Стенд
- Наружная Реклама
- Маркетплейсы

- instagram
  - Рилз
    - Экспертные
    - Мудовые, мотивационные
    - Фешн
    - Полезные
  - Эфиры
  - Сторизы
  - Посты
- Телеграм
- Pinterest
- YouTube
  - Свой Канал
  - Гостевые Шоу и Подкасты

# Шаг 5. Контент — это бензин

Как понять что снимать?

# Распаковка Активов

Тут выписываем все активы, которые у нас есть:

- навыки, знания, опыт, умение
- качества, таланты
- результаты и достижения
- связи
- концепции, методологии
- предметы и артефакты





# Распаковка интересов

- интересы
- страсти
- хобби
- что вызывает блеск в глазах
- о чем я могу читать бесконечно
- о чем могу говорить бесконечно

# Теневые стороны и триггеры

Чтобы добавить объем — нам нужны тени

## - Что меня триггерит

- подкасты
- регулярное ведение ютуб
- выступление на конференциях
- самолюбование
- красивое лицо, кожа, одежда, волосы
- дорогие подарки
- теплые семейные отношения
- полный дом детей
- публикации в сми
- большие охваты
- красивые эстетичные видео растяжки и йоги с красивым видом

## - Чем я могу триггерить

- большая семья
- муж
- волосы
- уверенность в себе
- свобода
- лень
- фигура

# Шаг 6. Упаковка

личного бренда



# Матрица тем

## Личное:

- что я проживаю
- какой сейчас этап в жизни и как я справляюсь
- что происходит (внешнее)
- что я чувствую (внутреннее)

## Экспертное:

- моя история
- я свой кейс
- мое мнение
- предсказание
- лайфхак

# Миссия и ценности

Миссия: кристаллизуется через 3 года после запуска бизнеса.

Можно составить через формулу: мы помогаем X (ЦА) достичь Y (кейсы) путем Z (методология)

Ценности:

1. Справедливость и честность
2. Свобода и независимость
3. Уважение к другим и толерантность
4. Самореализация и развитие
5. Семья и близкие отношения
6. Здоровье и благополучие
7. Творческий потенциал и увлечения
8. Стабильность и безопасность
9. Помощь и поддержка другим
10. Устойчивое будущее и экологическая ответственность

Полный список в телеграм-канале

# Якоря бренда

Эмоции

Фразы

Предметы

Текстуры

Другие бренды

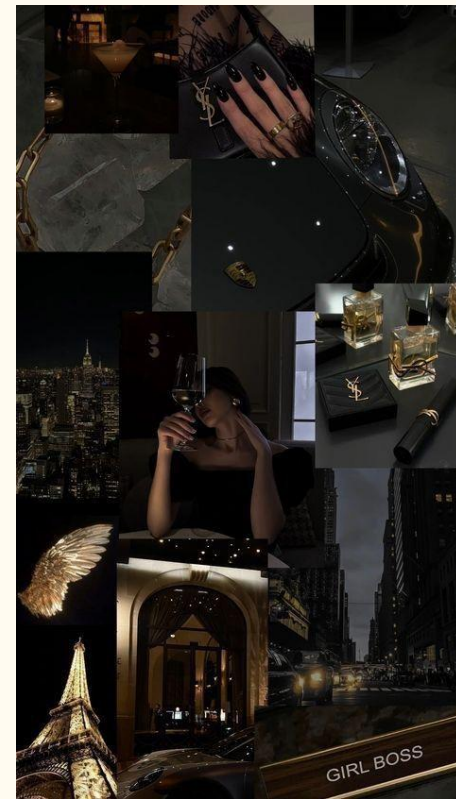
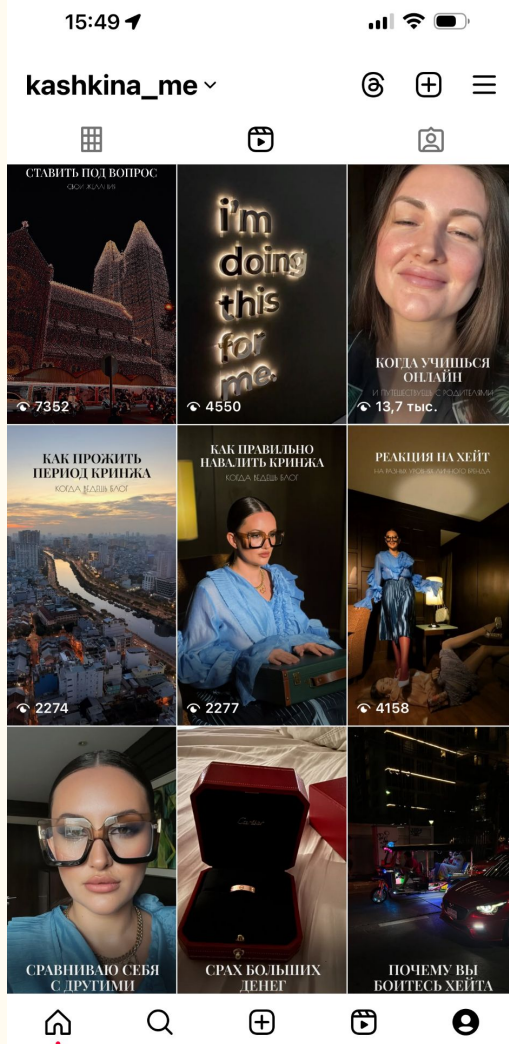
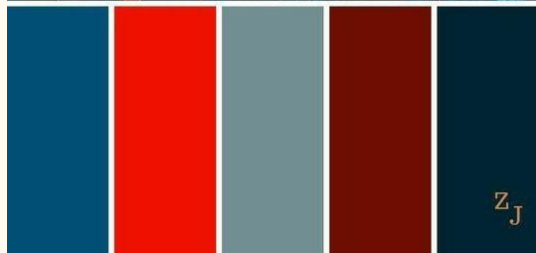
Места

Отличительные черты





# Визуал



# Контент план

## Опубликованное

2023

Доброго понедельника всем!

04.12.2023 На связи Диана Кашкина и я п...

Господи, какой у меня пошел кураж!...

06.11.2023 .

Из грязи в смузи 1/4

23.10.2023 Что я поняла за ночь в номере...

Завтра мне 35 лет

06.10.2023 Если твоя судьба не вызывает...

Главные мои инсайты за два месяц...

04.03.2023 За два месяца еще нового год...

— Почему ты грустишь?

18.02.2023 — Я еще не разобрала чемода...

2022

Типы привязанности

21.12.2022 Надёжный

Как я проживаю боль в особенно сл...

11.10.2022 Я читаю новости каждый день....

Объявляю об открытии продаж на н...

01.10.2022 Таблетка От Немоты 2.0!

In progress

Instagram Story

3/3 Отношение к телу

Личный Контекст Инсайт

Хайлайтс мой метод с 5 рилзами

Экспертный

+ New page

Ready to schedule / post...

ЛБ Керри Бредшоу

Массовая культурочка

YouTube community

Хайлайтс

Моя методология Личного Бренда/  
Упаковки

Экспертный

Instagram stories

Instagram Post

Как искать друзей

Инсайт Легкий контент

Личный Контекст

Instagram post

+ New page

Scheduled / posted

Reel

Уровни Личного Бренда

Экспертный

Instagram reel

August 27, 2024

Instagram Story

Ответы на вопросы из директа про ЛБ

Экспертный

August 27, 2024

Instagram Post

День Рождения Кристофера

Личный Контекст Легкий контент

Instagram post

August 28, 2024



# Почему «снимать рилзики» это очень серьезно?

Привлечение и удержания аудитории

Какой бы бизнес вы не затевали вам нужны будут клиенты

Сотрудники

Партнеры

Инвесторы

Подрядчики

А еще адвокаты бренда

Фанаты

# Елена

Ниша: промышленное озеленение

Точка А: небольшая страница для своих, 6 постов в год

Точка Б: экспертность, узнаваемость, публичность.

Социальные сети — дополнительный актив



# Екатерина

Ниша: нутрициология

Точка А: Продаю свои услуги интуитивно, больше по отработанной стандартной схеме.

Ощущение, что не хватает живых, открытых продаж, без всяких «надо так».

Доход: \$2500

Точка Б:

Продаю свои услуги в кайф!

Вернее, они сами себя продают - я просто делюсь тем, от чего сама наполняюсь, что меня увлекает - передаю эту энергию, а услуги продаются сами - фоном.

Доход: \$5500



# Юлия

Ниша: SEO завода по созданию  
упаковочной пленки

Точка А: не ведет социальные сети

Точка Б: получила одобрение  
производственного кредита на 1,2  
млн\$ в директ инстаграм

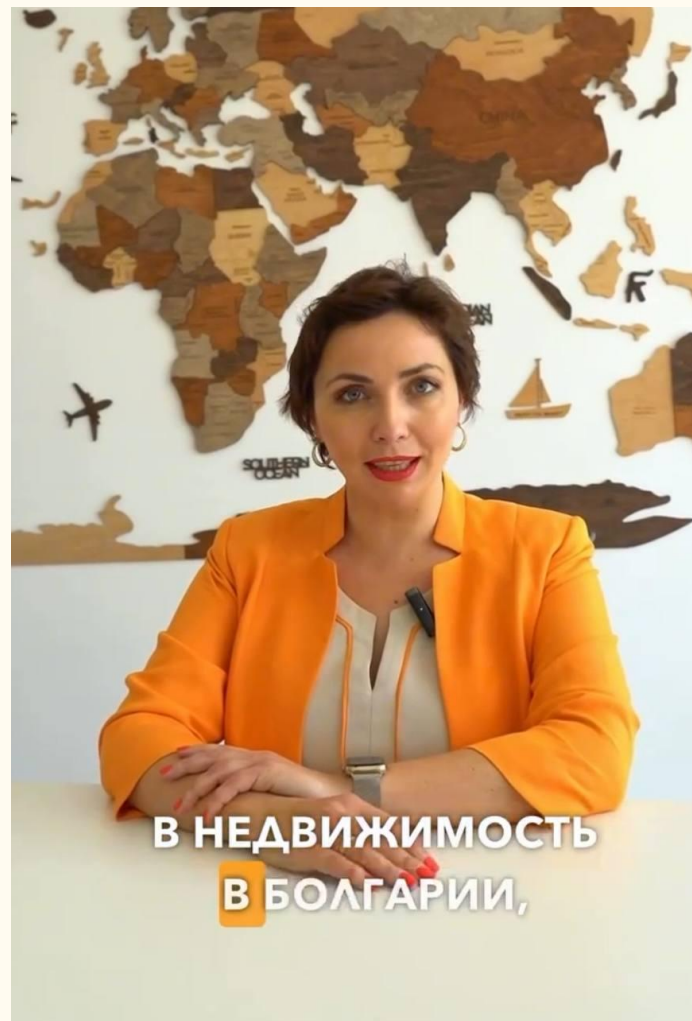


# Ника

Ниша: Владелица агентства  
недвижимости

Точка А: соцсети для друзей

Точка Б: упакованный профиль, 365  
тематических рилз, продажи  
квартир через рилз на личной  
странице



# КАК СО МНОЙ МОЖНО ПОРАБОТАТЬ?

**Консультация и Аудит** — проверяем ваши социальные сети, находим цель, составляем план улучшений и изменений, получаем ответы на все интересующие вопросы

**Создание стратегии** — создаем и внедряем полную стратегию на год: что постить как часто, в какие социальные сети и какой результат это даст. При необходимости обучаем команду

**Наставничество по личному бренду** — плотная работа по личному бренду: создаем стратегию и внедряем ее с поддержкой в виде еженедельных созвонов в течение 8 недель

# Диана Кашкина

- 15 лет в маркетинге, 10 лет в smm и 5 лет в инфобизе
- 20 лет публикуюсь в интернете, газетах, на ТВ и радио
- работала в IT-компании, руководила smm-агентством
- публиковалась на vc.ru, в Афише, на Snob.ru
- стала самым цитируемым автором рунета, обогнав Ксению Собчак
- победительница конкурса Kiev Media Week на лучший сценарий для реалити шоу
- победительница реалити шоу «Супермама»
- автор курса по Личному Бренду **«Кристаллы»**, выпустила более 500 учеников курсов и в личной работе
- Работаю с предпринимателями, экспертами, миллионерами и блогерами-миллионниками





# Резюме

Итого, вкладываясь в развитие своего личного бренда как лицо бизнеса вы получаете:

Самореализация

Множитель дохода

Узнаваемость

Доверие аудитории

Статус

Возможность выбирать клиентов

Связи

Управление впечатлением о себе

Конверсия

Влияние

Уникальность

След в истории

Сообщество

Антихрупкость

Антикризисная устойчивость

Клиентская база

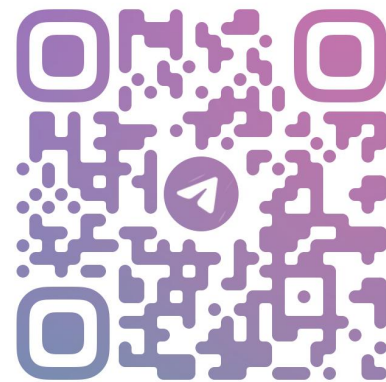
Экономия времени

Глубокие отношения с аудиторией



# Что дальше?

- 1) Только 24 часа скидка -15% на работу со мной
- 2) Вопросы и разборы



@KASHKINA\_ME