

DIGITAL MODUL

Cara Praktis Bangun Personal Brand Di Facebook

Isi dari modul ini memiliki hak kekayaan intelektual yang dilindungi oleh undang-undang. Dilarang menggunakan, mengubah, memperbanyak dan mendistribusikan seluruh atau sebagian isi modul untuk tujuan komersil

- Disusun oleh Tim entrepreneurID

Jadi di Modul ini Kami akan bahas 1 topik yang sering dipandang sebelah mata, padahal hal ini sangat penting lho.

Yaitu **MEMILIKI PERSONAL BRAND DI FACEBOOK**

Kenapa hal ini sangat penting?

Jadi kita coba artinya dulu apa itu personal brand. Secara sederhana, personal brand adalah kesan yang melekat kepada diri seseorang.

Contoh misal Kami sebutkan nama Almarhum Profesor B.J. Habibie
Apa yang terlintas dipikiran Anda?

Atau Kami sebutkan nama Michael Jackson.
Apa yang terlintas dipikiran Anda?

Kalau Kami sebutkan Valentino Rossi?
Cristiano Ronaldo?
Bill Gates?
Steve Jobs?

Nah, Kami gak tau apa yang terlintas dipikiran Anda, tapi kalau dipikiran Kami.

Profesor B.J. Habibie -> Presiden RI ke 3, Pesawat Terbang, Orang Jenius
Michael Jackson -> Moon Walk, Kontroversional, Operasi Plastik
Valentino Rossi -> Pembalap Motor, Nomor 46
Cristiano Ronaldo -> Salah satu pemain sepak Bola terbaik
Bill Gates -> Microsoft, salah satu orang terkaya
Steve Jobs -> Inovatif, Pendiri Apple

Kenapa Kami bisa memikirkan itu begitu nama mereka disebut?

Itulah personal brand dari mereka.

Sosok mereka meninggalkan kesan-kesan itu.

Contoh misal Kami lihat foto Steve Jobs, maka Kami ingatnya kepada Brand Apple.

Pendiri Amazon, Jeff Bezos pernah mengatakan bahwa :

"YOUR BRAND IS WHAT OTHER PEOPLE SAY ABOUT YOU WHEN YOU NOT IN THE ROOM".

Ya, apa yang orang lain katakan tentang kita, ketika kita tidak bersama mereka itu adalah brand kita.

Jadi, bisa diartikan personal Brand itu adalah siapa kita dimata orang lain. Nah, lantas apa hubungannya personal brand ini dengan penjualan? Kami mau lampirkan data ya.


Jadi sebuah artikel dari The Huffington pernah menuliskan bahwa dengan memiliki personal brand, maka . .

- ♥ Seseorang bisa mendapatkan kenaikan follower sebesar 10X lipat.
- ♥ Seseorang bisa mendapatkan kenaikan engagement sebesar 8X lipat.
- ♥ dan Seseorang bisa mendapatkan kenaikan konversi sebesar 7X lipat

Yes, Follower bertambah, konsumen makin merasa dekat, dan ujugnya penjualan juga ikutan meningkat.

Koq bisa gitu?

Emang apa hubungannya personal brand dengan semua hal itu?

Logikanya begini 

Seseorang yang punya personal brand itu otomatis akan **LEBIH MENONJOL** dan **LEBIH DIINGAT**

Ini masalah yang jarang banget orang sadar.

Jadi pada dasarnya kita harus paham bahwa produk yang kita jual, bukan hanya kita penjualnya.

Ada ribuan, bahkan puluhan ribu orang-orang yang menjual produk sama seperti kita. Bisnisnya sama, manfaat produknya sama, harganya sama, dan penawarannya juga sama.

Nah bisa jadi target pasarnya sudah tepat, tapi si target pasar terlanjur beli ke penjual lain. Jadi sebenarnya target pasar itu cocok dengan produk kita, Sayangnya dia sudah punya produk itu, gagal deh. 😞

Pernah kepikiran itu gak? 😞

Disinilah kita butuh sesuatu yang **MEMBEDAKAN** kita dengan penjual lainnya. Kalau semua sama, wajar jika hasil jualannya segitu-segitu aja. 😞

Apalagi di Fb.

Wah, persaingan disana keras banget .
Kalau gak pakai strategi, bakal susah.

Disinilah perannya **PERSONAL BRAND**.

Kalau kita punya personal brand, maka kita aja jadi lebih menonjol daripada orang-orang yang menjual produk serupa.

Dan kalau punya personal brand, orang lain akan mudah ingat kita. Jadi kita lebih mudah komunikasi dengan mereka, dan itu semua berujung transaksi. Dalam banyak kasus penjualan, tekniknya mungkin gak salah. Tapi penjualnya yang bermasalah.

Karena itu, yang diubah pertama kali itu bukan tekniknya, tapi yang diubah pertama kali itu penjualnya. Atau lebih tepatnya personal brand dari penjualnya.

Jadi silahkan Anda evaluasi.

Kalau merasa interaksi di Fbnya cenderung kecil, dan saat menawarkan sesuatu malah ketemu penolakan, maka bisa jadi penyebabnya adalah karena personal brandnya belum terbangun.

Orang-orang belum kenal dengan kita.
Sehingga akun Fb kita lewat gitu aja.

Nah ini gak bisa dibiarkan. Jadi Anda harus bangun personal brand di Fb ya.

“JANGAN JADI PENJUAL YANG CUMA BISA
MENAWARKAN AJA. TAPI JADILAH PENJUAL
YANG DIINGAT OLEH TARGET PASARNYA”.

Pertanyaannya sekarang, lantas bagaimana cara membangun personal brand di Fb? 😊

Untuk bisa membangun personal brand di Fb, pertama-tama kita harus paham dulu bahwa membangun personal brand itu adalah dengan cara positioning, bukan promotion ya.

Maksudnya gimana?

Maksudnya begini, Untuk membangun personal brand, itu bukan dengan cara mempromosikan diri. Bukan dengan mengatakan diri sendiri hebat ini, hebat itu, dan sejenisnya. Bukan begitu ya.

Untuk membangun personal brand yang perlu kita lakukan hanya menjadi diri sendiri, tapi gimana supaya diri kita ini memberikan kesan yang dalam ke orang lain.

Supaya Anda lebih kebayang bedanya promotion dan positioning, Kami akan buat ilustrasi ya.

Misal ada 2 orang penjual di Fb.
Namanya Aldo dan Bagas.

Nah si Aldo ini sambil jualan dia aktif posting kegiatannya. Saat dapat orderan, Aldo posting status bersyukur. Selain itu, Aldo juga meluangkan waktunya untuk membalas komen-komen dari teman Fbnya dengan antusias.

Beda dengan Bagas.

Bagas ini gak mau interaksi.

Yang dilakukan hanya jualan dan jualan aja. Kalau ada orang yang komen di postingannya, dijawab dengan ketus. "Ok", "Y", "Sip"

Dari 2 orang ini, kesan apa yang bisa kita dapatkan?

Presepsi ke Aldo dan Bagas berbeda kan?

Aldo terkesan baik dan ramah.

Sedangkan Bagas terkesan Cuek.

Nah, personal brand bekerja seperti itu.

Tanpa perlu memberitahukan keahlian, kehebatan, atau kemampuan, orang lain akan menangkap kesan dari yang kita lakukan.

Jadi saat bangun personal brand, Anda gak perlu ngaku-ngaku hebat ini itu, hehe. Karena bukan gitu cara bangun personal brand di Fb.

Untuk cara benar bangun personal Brand di Fb, silahkan lakukan tips ini 

Pertama, KENALI DIRI SENDIRI

Inti dari personal brand adalah jadi diri sendiri dan meninggalkan kesan ke orang lain.

Kalau gak jadi diri sendiri, itu namanya berbohong.

Dan pastinya akan kesulitan mempertahankan personal brandnya.

Karena itu, langkah pertama dalam membangun personal brand adalah jadi diri sendiri. Hanya saja, karena tujuan utama bangun personal brand agar berefek ke penjualan, maka kita perlu filter, hehe. 😊

Benar jadi diri sendiri, tapi yang versi-versi baiknya aja yang ditonjolkan. Jangan juga versi buruknya kita, ikut ditonjolkan, hahaha 😊

Misal ada yang orangnya riang, tapi sekaligus pemarah.
Nah riangnya aja yang ditonjolkan.
Marahnya disimpan.

Atau misal ada yang orangnya fokus, tapi suka galau.
Nah fokusnya aja yang diperlihatkan.
Galaunya gak perlu, hehe

Buat apa melakukan ini?

Karena kita berusaha agar diterima oleh target pasar.

Ingat target pasar bukan pasangan kita yang harus terima baik dan buruknya kita, hahaha. 😊

Kalau kita paksakan jadi diri sendiri tanpa filter, maka target pasar pasti kabur, karena setiap orang pasti gak sempurna. Iya kan?

Jadi kesimpulannya, cara membangun personal brand itu adalah **MENINGGALKAN CIRI KHAS YANG BISA DITERIMA TARGET PASAR**

Nah, apa ciri khas Anda?

Coba jawab pertanyaan ini 🖱️

Profesi utama?

Kebiasaan sehari-hari?

Keahlian?

Bakat?
Prestasi?
Minat?
Cita-cita?
Nilai hidup yang dipegang?
Pengalaman hidup paling berkesan?
Kegelisahan pribadi?
Quote favorite?
Tokoh favorite?

Disadari atau gak, itu semua adalah ciri khas dari Anda yang akan jadi personal brand kedepannya.

Nah setelah data barusan diisi, apa yang harus dilakukan berikutnya? Kita masuk ke langkah kedua

Kedua, BUAT STATUSNYA

Ya, buatlah status, idenya dari data diatas.

Nah, dalam dunia online ada jargon yang isinya **"YOU ARE YOUR CONTENT"**

Bisa diterjemahkan sebagai Kita adalah konten kita Atau kita adalah postingan kita. Jadi proses orang lain mengenal diri kita di online, itu dari postingan-postingan kita.

Karena itu, jika Anda mau bangun personal brand di Fb, maka isi statusnya dengan ciri khasnya.

Ya, gak perlu ribet-ribet. Memang prosesnya semudah itu. Nah rahasia ini yang gak diketahui orang-orang. 🤫

Isi postingan mereka gak ada ciri khasnya sama sekali, jadinya personal brand gak terbangun. Teman-teman Fbnya pada gak kenal dan gak ingat dengan dirinya.

Yang diposting random alias gak beraturan. Jadinya personal brand tidak terbentuk. Sekarang paham kan, cara bangun personal brand di Fb. Kenali ciri khas Anda, jadikan itu sebagai ide status.

Sedikit tambahan juga dari Kami, kalau Anda mau cepat personal brandnya terbangun, maka dari seluruh ciri khas yang ada, Anda pilih 5 hal yang PALING mencerminkan diri sendiri.

Dan kalau sudah dapat 5 hal itu, maka setiap posting status, jangan jauh-jauh dari 5 hal tersebut.

Misal ciri khas yang diambil adalah Kebiasaan sehari-hari, keahlian, minat, nilai hidup yang dipegang dan pengalaman hidup paling berkesan.

Maka coba fokus aja buat status dari ide-ide tersebut.

Atau paling nggak, mayoritas statusnya adalah 5 pilihan itu dan ide status lain hanya selingan.

Kalau ciri khasnya mengerucut seperti ini, maka orang lain insyaAllah akan lebih cepat ingat. Dan personal brand terbangun deh. 😊

Apa yang Kami barusan jabarkan adalah cara dasar bangun personal brand di Fb. Nah kalau mau hasilnya lebih maksimal lagi, maka kita masuk ke langkah ketiga.

ketiga, UTAK ATIK GAMBARNYA

Jadi tanpa kita sadari, gambar-gambar yang kita upload atau ada di status kita itu bisa jadi personal brand kita.

Karena itu, Anda bisa pakai kesempatannya untuk bangun personal brand.

Misal hanya upload gambar dengan warna tertentu.

Atau upload gambar dengan design tertentu.

Kalau kita rutin upload gambar dengan strategi itu, maka orang jadi mudah ingat kita karena gambarnya konsisten. 😊

Bisa dipahami ya?

Keempat, CARA KOMUNIKASI

Dan sebenarnya, bukan hanya status atau gambar aja lho yang membangun personal brand kita.

Pada dasarnya apapun yang kita taruh di Fb, itu akan menjelaskan siapa kita. Termasuk cara kita komunikasi.

Jadi seperti apa cara kita

- Membalas komen
- Pemilihan kata-kata kita
- Panggilan kita untuk teman-teman Fb
- Emot yang sering kita pakai
- Istilah-istilah yang kita gunakan

Itu membentuk personal brand. Jadi Anda perhatikan juga itu ya. 😊


Nah supaya Anda kebayang, maka Kami ambil contoh.

Sebut saja namanya Mawar, hehe.

Mawar ini ibu rumah tangga, anak baru 1. Kesehariannya selain mengurus keluarga, beliau juga bisnis online. Produk yang dijual Mba Mawar adalah Buku Edukasi Islam.

Bagaimana cara mba Mawar membangun personal brand?



- Mba Mawar, minat dengan perkembangan kecerdasan anak
- Mba Mawar posting hal-hal yang diminati di Fbnya

- ☑ Selain posting status, kadang mba Mawar posting gambar dengan model anak kecil
- ☑ Mba Mawar memberikan kesan semangat karena saat membalas komen selalu pakai emot 

Nah, dari proses yang seperti ini, maka personal brandnya mba Mawar di Fb adalah orang yang punya pengetahuan tentang kecerdasan anak, suka anak kecil, dan bersemangat.

Dengan personal brand seperti ini, kira-kira kalau Mba Mawar jualan buku Edukasi anak hasilnya gimana?
Pasti ada yang minat.

Jadi begitu yaa 


Setiap orang pada dasarnya punya personal brand dalam dirinya. Hanya saja hal tersebut gak diasah dan dimunculkan. Padahal kalau tau cara pakai personal brand ini, efeknya luar biasa.  

Kelima, KONSISTEN

Jadi, walaupun Anda sudah paham caranya, sudah kebayang langkah-langkahnya. Kalau gak konsisten, itu semua percuma.

Personal brand itu bukan sesuatu yang dibangun 1 hari. Bukan juga sulap 1 detik. Bangun personal brand itu butuh konsisten.

Konsisten dengan apa yang mau kita tonjalkan.

Nah, kalau dalam proses membangun personal brand ini gak konsisten, malas-malas, ya persona brandnya gak akan terbangun. 

Yang ujungnya, akan jadi penjual yang mudah dilupakan dan tidak diingat.

Jadi, konsisten ya.

Mungkin saja, banyak orang baru sadar kehadiran kita setelah kita konsisten 1 bulan. Atau bisa saja butuh waktu 3 bulan, atau bahkan lebih lama.

Gak masalah.

Konsisten selalu memberikan hasil yang baik koq. 😊