

DIGITAL MODUL

Tips Bangun Personal Brand

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

Salah satu tantangan dalam menjalankan bisnis, adalah adanya kompetitor yang menjual produk serupa dengan kita dan menyasar target pasar yang sama.

Nah tantangan ini, jujur saja sangat dirasakan oleh para reseller. Dikarenakan supplier yang membuka kesempatan kepada puluhan orang sampai ratusan orang bahkan ribuan orang untuk memasarkan produk mereka.

Jadi artinya, seorang reseller tidak hanya bersaing dengan kompetitor dari brand lain, tapi juga dari brand sendiri. Benar kan?

Lalu gimana solusinya?

Jadi . . . hukum dalam dunia bisnis memang seperti itu. Dimana ada peluang, maka akan muncul para pebisnisnya. Begitu ada yang laris, gak tunggu waktu lama, orang-orang lainnya akan mencoba peluang yang sama.

Karena itu, yang namanya kompetitor itu gak akan bisa hilang dalam proses bisnis. Jadi daripada berfikir menghindari kompetisi, lebih baik berfikir gimana caranya menang berkompetisi.

Berita menariknya, walaupun ada banyak kompetitor sekalipun, setiap orang punya jatah rezeki masing-masing. Karena memang, apa yang ditakdirkan untuk kita, akan sampai ke kita, walaupun kita coba menghindarinya.

Dan apa yang tidak untuk kita, tidak pernah kita dapatkan walaupun kita sudah susah payah mengejarnya. Jadi, daripada mikirin kompetitor, lebih baik melebihkan usaha.

Nah sebenarnya, ada Tips supaya para reseller tidak terjebak kompetisi. Bangun Personal Brand.

Apa itu personal brand?

Personal brand adalah persepsi alias kesan yang melekat kepada diri kita. Apa yang orang ingat, ketika nama kita disebut, itulah personal brand.

Reseller yang memiliki personal brand, akan jadi lebih menonjol dibanding penjual-penjualn lainnya, karena meninggalkan kesan yang tersendiri.

Ya, bayangkan jika ada 100 sapi, 99 sapi bewarna putih, sedangkan ada 1 yang warnanya hitam. Maka sapi yang warnanya hitam ini akan mencuri perhatian, karena stand out diantara kerumunan.

Begitulah personal brand bekerja.

Kita mungkin menjual produk yang juga dijual orang lain. Tapi kalau punya personal brand, maka hasil penjualannya akan jadi jauh berbeda.

Gak hanya mengungguli kompetitor. Biasanya, dengan memiliki personal brand, maka akan ada tawaran-tawaran rezeki dari arah gak disangka-sangka. Mungkin ditawari komisi khusus, ditawari kemudahan, bahkan ada yang ditawari peluang bisnis.

Jadi, jangan hanya jual produk gitu-gitu aja. Bangunlah personal brand, agar Anda tidak pusing dengan masalah kompetisi.

Yang jadi pertanyaan, gimana cara bangun personal brand?
Jadi kembali kepada pengertian personal brand.

Personal brand adalah penilaian orang lain terhadap diri kita. Jadi, untuk membangun personal brand, itu bukan dengan kita klaim hebat ini itu, atau ahli dibagian ini dan itu.

Kalau kita melakukan itu, malah personal brand yang terbangun kita orang yang sombong, hehe.

Tips membangun personal brand, menceritakan tentang diri sendiri. Ya, bukan mengaku-ngaku, tapi bercerita.

Apa yang diceritakan?

Ada 4 hal

**Pertama,
Ceritakan aktivitas-aktivitas sehari-hari atau pengalaman**

Jadi dari aktivitas, orang akan punya penilaian terhadap diri kita.

Misalnya cerita, kalau tiap pagi selalu memikirkan ide untuk buat postingan. Maka personal brand yang terbangun adalah orang yang disiplin atau praktisi sosial media

**Kedua,
Ceritakan hikmah dari kejadian yang sudah pernah dilalui.**

Misalnya, Ada satu episode ujian dalam hidup kita, dan kita melewatinya dengan sabar. Dari situ kita belajar bahwa sabar dan ikhlas itu penting. Cerita ini, akan membangun personal brand, bahwa kita orang yang sabar dan ikhlas.

Atau misal ada kejadian komplain dari konsumen.

Kita ceritakan cara kita menghandlenya, misal kita minta maaf dan mengganti dengan produk yang baru, lalu akhirnya konsumen jadi senang. Dari cerita ini, maka akan terbangun personal brand penjual yang amanah.

Ya itu cerita kedua untuk bangun personal brand.

**Ketiga,
Ceritakan step by step untuk mencapai sebuah prestasi.**

Misal prestasinya pernah jadi leaderboard atau juara disalah satu kontes penjualan. Maka cerita ini akan bangun personal brand, penjual yang jago atau ahli

Terakhir, Cerita tentang target yang ingin dicapai.

Misal dalam 5 tahun lagi pingin punya brand sendiri, yang fokus di bidang tertentu. Cerita ini akan membangun personal brand orang yang visioner dan inspiratif.

Jadi begitu. Tips bangun personal brand

- Ceritakan pengalaman
- Ceritakan hikmah pelajaran
- Ceritakan step by step mencapai prestasi, dan
- Ceritakan impian yang ingin dicapai

Itulah cara membangun personal brand.

Disadari atau tidak. Orang lain mengenal kita dari cerita-cerita tentang kita. Karena itu, banyak-banyaklah bercerita, agar personal brandnya terbangun.

Oh ya, selain cerita. perhatikan juga isi postingan kita ya. Karena yang sering kita posting, itu akan menjadi personal brand kita.

Misal sering posting tentang gaya hidup sehat maka itu jadi personal brandnya. Jadi, kita adalah apa yang sering kita posting.

Nah itulah cara membangun personal brand. Yaitu ceritakan tentang diri kita dan perhatikan yang sering kita posting.

Menyempurnakan materi kali ini. Kami akan sharing juga tentang satu hal yang bernama Hirarki Persuasi.

Apa itu Hirarki persuasi?

Hirarki persuasi adalah tingkat pengaruh orang lain. Jadi orang dengan status tertentu, itu akan lebih mudah mempengaruhi dan meyakinkan orang lain.

Nah hirarki persuasi ini bisa dibagi jadi 5 level. Seperti ini pembagiannya



- Idola
- Pakar
- Konsumen
- Kenalan
- Bukan siapa-siapa

Jadi idola, lebih mempengaruhi dibanding pakar, dibanding kata konsumen, dibanding kenalan, dibanding bukan siapa-siapa

Jadi misal kita ingin beli sesuatu. Kenalan kita mengatakan itu produknya gak bagus.

Tapi ada review konsumen yang sudah coba produknya bilang produknya bagus

Maka kita lebih percaya kata konsumen, karena hirarkinya lebih tinggi. Nah karena itu, jika kita melihat pola hirarki ini, jangan sampai kita ada di level paling bawah. Yaitu bukan siapa-siapa untuk target pasar.

Kalau sudah begitu, pasti apapun info dari kita akan ditolak oleh alam bawah sadar mereka. Paling nggak, minimal kita ada dihirarki nomor 2. Yaitu pakar.

Gimana supaya dianggap pakar oleh orang lain?

Simpel koq, caranya ajarkan orang lain sesuatu yang memang kita pahami.

Jadi kasih pengetahuan ke orang lain. Semakin banyak sharingnya, maka akan bisa menempati hirarki persuasi tingkat kedua.

Jadi begitu ya.

Coba ajarkan orang lain sesuatu yang memang Anda pahami. Maka itu akan ikut mempengaruhi personal brand Anda

Nah begitulah materi tentang personal brand. Semoga dapat gambaran cara membangun personal brand. Silahkan praktikan materi dalam Modul ini ya 😊