





Чек-лист: Создание личного бренда


 Личный бренд — это не про хайп, а про доверие и экспертизу. Этот чек-лист поможет вам пройти все этапы: от позиционирования до монетизации. Действуйте системно — и вас начнут узнавать, приглашать и платить больше.


Этап **1**: Фундамент личного бренда


 **Цель:** Определить, кто вы, кому нужны и чем уникальны.

 **1.1. Ниша и экспертиза.** Ответьте честно: в какой теме вы разбираетесь лучше 80% людей? Где пересекаются ваши знания, опыт и желание помогать?

 **1.2. Целевая аудитория (ЦА).** Опишите одного конкретного подписчика: возраст, профессия, боли, цели, где ищет информацию, против чего возражает.

 **1.3. УТП (Уникальное торговое предложение).** Чем вы отличаетесь от других экспертов? Формула: «Я помогаю [кому] решить [какую проблему] с помощью [чего]».

 **1.4. Миссия и ценности.** Зачем вы делаете то, что делаете? Какие принципы не нарушите даже ради денег?

 **1.5. Цели личного бренда.** Чего хотите достичь? (Приглашения на конференции, рост чека, клиенты сами находят, книга, медийность).

Совет эксперта DOSE

Не пытайтесь нравиться всем. Четкая ниша отсекает «не своих», но притягивает «своих» магнитом. Лучше быть авторитетом для 1000 человек, чем пустым местом для миллиона.

Этап 2: Упаковка и визуал

📌 **Цель:** Создать узнаваемый образ и транслировать экспертизу через визуал.

👤 **2.1. Название и нейминг.** Ваше имя + профессия (например, «Анна Иванова | Маркетолог») или творческий псевдоним.

👤 **2.2. Аватар и фото.** Качественное портрето в едином стиле на всех площадках. Лицо должно быть видно, фон — нейтральный или отражающий деятельность.

👤 **2.3. Цветовая гамма и шрифты.** Выберите 2-3 основных цвета и 1-2 шрифта. Используйте их везде: в шапках, сторис, презентациях.

👤 **2.4. Шапки профилей.** На каждой платформе (Telegram, VK, Instagram) заполните шапку по формуле: Кто + Кому + Чем помогаю + Призыв к действию.

👤 **2.5. «Цифровой след».** Проверьте, что выдает Google по вашему имени. Создайте страницы на профильных площадках (Habr, VC.ru, профильные каталоги).

💡 Совет эксперта DOSE

Не экономьте на фотосессии. Раз в год делайте 50-100 качественных кадров в разных образах. Это окупится доверием и лояльностью.


Этап 3: Контент-стратегия


📌 **Цель:** Регулярно транслировать экспертизу и укреплять позиции.


👤 **3.1. Выбор платформ.** Не распыляйтесь. Выберите 1-2 основные площадки (Telegram + VK / YouTube + Instagram) и ведите их качественно.

👤 **3.2. Рубрики.** Создайте 3-5 постоянных рубрик:

- Экспертная (разборы, кейсы, лайфхаки)
- Личная (жизнь, закулисье, принципы)
- Вовлекающая (вопросы, обсуждения)
- Продуктовая (услуги, товары)

 **3.3. Контент-план.** Распишите темы на месяц вперед. Минимум 3-4 поста в неделю для соцсетей.


 **3.4. Форматы.** Используйте разные форматы: посты, видео, сторис, подкасты, длинные статьи, интервью.


 **3.5. Тон голоса (ToV).** Определите стиль общения: экспертный, дружеский, дерзкий, заботливый. Придерживайтесь его везде.


 **Метрики качества контента:**


- Охваты (сколько увидели)
- Вовлеченность (лайки, комментарии, репосты)
- Сохранения (польза)
- Личные сообщения (вопросы, благодарности, заказы)


Этап : Продвижение и рост аудитории


 **Цель:** Расширять охват и привлекать новую аудиторию.

 **4.1. Коллаборации.** Найдите 3-5 экспертов в смежных нишах. Сделайте взаимные эфиры, гостевые посты, интервью.

 **4.2. Комментинг.** Оставляйте экспертные комментарии в блогах лидеров ниши и в тематических чатах.

 **4.3. Реклама.** Запустите тестовую рекламу на посев в профильных Telegram-каналах или у блогеров.

 **4.4. Выступления.** Участвуйте в подкастах, конференциях, вебинарах как спикер.

 **4.5. Нетворкинг.** Ходите на мероприятия и знакомьтесь офлайн. Личное общение дает самые теплые связи.

 **Бесплатные методы:**

комментинг, коллаборации, выступления,
SEO-оптимизация профилей

 **Платные методы:**

таргет, посевы, реклама у блогеров, PR в СМИ

Этап 5: Монетизация личного бренда

🚩 **Цель:** Превратить узнаваемость в деньги.

🗣️ **5.1. Упаковка продуктов.** Создайте продуктовую линейку:

- Входной продукт (чек-лист, гайд, мини-курс)
- Основной продукт (консультации, наставничество)
- Премиум-продукт (закрытый клуб, личное сопровождение)

🗣️ **5.2. Ценообразование.** Поднимите цены после первых 3-6 месяцев активного ведения блога. Личный бренд = премиальный чек.

🗣️ **5.3. Реферальные программы.** Договаривайтесь о партнерских отчислениях с компаниями, чьими продуктами пользуетесь.

🗣️ **5.4. Приглашения как спикер.** Участвуйте в платных выступлениях и вебинарах.

🗣️ **5.5. Медийные проекты.** Пишите книги, запускайте подкасты, создавайте онлайн-школы.

⚠️ **Важно:** Не монетизируйте сразу. Первые 3-6 месяцев работайте на доверие и пользу. Продажи на пустом месте убивают репутацию.

Этап 6: Репутация и антикризис


🚩 **Цель:** Сохранять доверие и управлять репутацией.

🗣️ **6.1. Обратная связь.** Отвечайте на комментарии и сообщения. Благодарите за критику.

🗣️ **6.2. Работа с негативом.** Правило трех «Н»: Не игнорировать, Не агрессивовать, Не оправдываться. Признайте ошибку, предложите решение.

🗣️ **6.3. Регулярность.** Не пропадайте надолго. Если уходите в отпуск — предупредите.

🗣️ **6.4. Мониторинг.** Раз в месяц гуглите свое имя и отслеживайте упоминания.

 **6.5. Юридическая защита.** Зарегистрируйте товарный знак, если планируете масштабироваться.

 **Совет эксперта DOSE**

Критика — это бесплатный аудит. Если вам пишут злые комментарии, значит, ваш бренд уже заметен. Используйте это для роста.

 **Ваш план на 90 дней**



Месяц 1: Фундамент + упаковка. Сделайте позиционирование, фотосессию, оформите профили.



Месяц 2: Контент + первые коллаборации. Начните регулярно постить, договоритесь об интервью.





Месяц 3: Монетизация. Упакуйте первый продукт и предложите аудитории.

Прямо сейчас:

- Ответьте на вопросы из Этапа 1 (позиционирование).
- Запишите 3 идеи для постов.
- Напишите 3 экспертам в смежных нишах с предложением коллаборации.

Личный бренд начинается с первого поста. Напишите его сегодня.

 **Главный секрет:** Личный бренд — это марафон, а не спринт. Первые результаты приходят через 3-6 месяцев, а настоящая капитализация — через 2-3 года. Но оно того стоит.

 Вам также может пригодиться: [Чек-лист: Как найти первых заказчиков на фрилансе](#) и [Чек-лист: Запуск бизнеса за 30 дней](#).

© DOSE.PRESS — Контент-план «Маркетинг и продвижение»