

COACH DUY NGUYỄN

8 BƯỚC XÂY DỰNG THƯƠNG HIỆU CÁ NHÂN



CON ĐƯỜNG BIẾN KIẾN THỨC THÀNH
MÔ HÌNH KINH DOANH TIỀM NĂNG

Sản phẩm của Học viện Next Step Academy

coachduynguyen.com

Cuốn sách này dành tặng những ai muốn thay đổi cuộc sống của mình theo hướng tích cực hơn bằng cách xây dựng thương hiệu cá nhân và thu hút hàng trăm ngàn người theo dõi.

Tôi đã làm được thì bạn hoàn toàn có thể làm được!



Chuyên gia đào tạo
Huấn luyện viên kinh doanh

Cuốn sách này dành tặng cho Thanh Huyền và Oscar

“Một hành trình thử thách sẽ nhiều ý nghĩa hơn khi bạn có những người đồng hành tuyệt vời !”



Đó cũng chính là trải nghiệm tuyệt vời nhất của tôi khi quyết định theo đuổi con đường xây dựng thương hiệu bản thân để phát triển một lĩnh vực hoạt động và kinh doanh hoàn toàn mới.

Kết quả ngày hôm nay chính là từ sự ủng hộ, động viên và luôn tin tưởng vào tôi từ người bạn đời Thanh Huyền và con trai Oscar.



Đây là một chặng đường gian nan và rất nhiều lúc bạn sẽ cảm thấy mệt mỏi, muốn từ bỏ. Những lúc như vậy, bạn sẽ cần có những nguồn động lực lớn hơn chính bản thân mình.

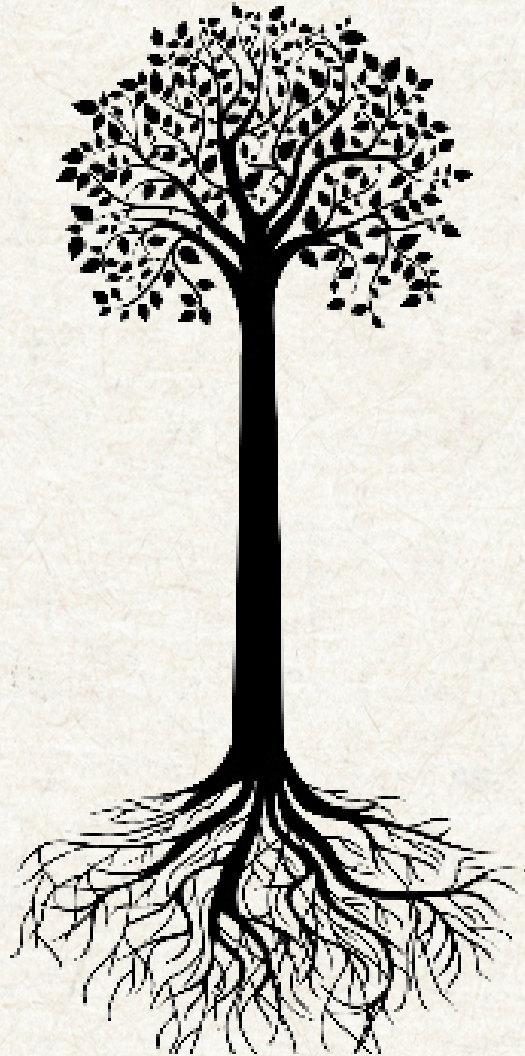
Tôi cũng vậy. Tôi đã có những nguồn động lực to lớn đó đến từ vợ và con trai của mình. Vì vậy, cuốn sách này là để dành tặng cho Thanh Huyền và Oscar !

"Cảm giác tuyệt vời nhất không phải là khi chúng ta với tới được điều mong đợi cho bản thân mình, mà đó là khi những gì chúng ta đạt được mang lại sự hạnh phúc cho những người mình thương yêu."



COACH DUY NGUYỄN

Coach Duy Nguyễn



8 BƯỚC XÂY DỰNG THƯƠNG HIỆU CÁ NHÂN

Con đường biến tri thức
thành mô hình kinh doanh tiềm năng

2022



NỘI DUNG CHÍNH

07 LỜI MỞ ĐẦU

12 GIỚI THIỆU

19 CASE STUDY

21 Xác định rõ bạn là ai và điều bạn muốn đạt được là gì?

24 Xác định điểm vượt trội và lợi thế khác biệt của bản thân

29 Xác định thị trường mục tiêu

33 Tối ưu hoá công cụ nhận diện thương hiệu đầu tiên

43 Xây dựng chiến lược nội dung phù hợp cho dài hạn

48 Kiên trì, bền bỉ và kỷ luật

51 Xây dựng cộng đồng những người ủng hộ bạn

54 Đóng gói sản phẩm và thương mại hoá

58 Con đường kinh doanh thành công từ Xây Dựng Thương Hiệu Cá Nhân

61 TỰ DO TÀI CHÍNH TỪ THƯƠNG HIỆU CÁ NHÂN

65 LỜI CẢM ƠN

LỜI MỞ ĐẦU

TÔI ĐÃ LÀM ĐƯỢC THÌ BẠN HOÀN TOÀN CÓ THỂ LÀM ĐƯỢC

“Tất cả những gì bạn cần là một kế hoạch, sự quyết tâm, một người dẫn đường và biết đích đến của mình”



Nếu như vào năm 2019, trước khi đại dịch Covid xảy ra, bạn hỏi tôi rằng tôi sẽ làm gì để trở thành một người có tầm ảnh hưởng, một người được nhiều người khác theo dõi và tôn trọng, thì khi đó câu trả lời của tôi với bạn, đó là: **“Tôi không bao giờ nghĩ mình có thể làm được điều đó”**.

Cuộc sống của tôi thời điểm đó khá bận rộn với các công việc kinh doanh và nghề nghiệp chính của mình. Tôi đầu tư kinh doanh trong lĩnh vực nhà hàng và dịch vụ tại Úc và đồng thời còn làm nghề môi giới chuyên nghiệp trong lĩnh vực tài chính tín dụng.

Công việc bận rộn tới mức mà trong suốt nhiều năm liền tôi không có một ngày nghỉ lễ. Giao thừa, giáng sinh, năm mới hay các kỳ nghỉ trong năm tôi luôn làm việc và tìm mọi cách để mang lại niềm vui cho những khách hàng của mình.

THƯƠNG HIỆU CÁ NHÂN

Cuộc sống bận rộn như vậy khiến tôi không bao giờ nghĩ mình có thể thay đổi và đi theo con đường mà xưa nay tôi chưa bao giờ nghĩ mình phù hợp, đó là trở thành một KOL (Key Opinion Leader) - người ảnh hưởng trong một lĩnh vực mà mình thực sự đam mê. Một phần của điều đó có thể là vì công việc, nhưng lý do chính đó là tôi là một người hướng nội.



Nếu bạn là một người hướng nội thì bạn sẽ hiểu điều mà tôi đang chia sẻ với bạn.

Còn nếu bạn không phải người hướng nội thì tôi sẽ giải thích với bạn một cách đơn giản thế này: “Người hướng nội như tôi thường có xu hướng tránh những hoạt động có nhiều người. Tôi thường thích dành thời gian cho bản thân và suy nghĩ về bất cứ kế hoạch xung quanh mình.”



Lý do không phải vì tôi sợ người lạ, sợ giao tiếp với người xung quanh, mà là vì người hướng nội như tôi sẽ bị mất năng lượng khi làm những việc đó. Tôi cảm thấy rất mệt mỏi khi phải thường xuyên tham gia những hoạt động như vậy.”

THƯƠNG HIỆU CÁ NHÂN

Trong khi đó, nếu bạn là người hướng ngoại thì bạn sẽ được tiếp thêm năng lượng qua các hoạt động xã hội, xã giao như vậy. Bạn không muốn phải ở một mình, vì như vậy bạn sẽ mất đi năng lượng, theo cách ngược lại so với người hướng nội. Đó là lý do vì sao tôi chưa bao giờ nghĩ mình sẽ làm điều mà mình đang làm như bây giờ.



Tuy nhiên, mọi thứ thay đổi khi Đại dịch Covid-19 xuất hiện và làm ảnh hưởng tới mọi hoạt động đầu tư kinh doanh trên toàn Thế giới. Và tất nhiên, trong đó có cả công việc kinh doanh trong lĩnh vực dịch vụ của tôi.

Đó là thời điểm tôi bắt đầu thay đổi thói quen làm việc của mình, bởi lúc này tôi không còn cơ hội được bận rộn như trước nữa. Mọi thứ bị đình trệ, trì hoãn, thậm chí công việc kinh doanh phải đóng cửa và buộc phải dừng lại trong thời gian phong tỏa do dịch bệnh.

THƯƠNG HIỆU CÁ NHÂN

Do hoàn cảnh như vậy nên tôi có nhiều thời gian cho gia đình của mình hơn. Và tôi cũng có nhiều thời gian để gặp gỡ những người bạn và chia sẻ về công việc kinh doanh với mọi người. Tôi luôn là người muốn chia sẻ những gì mình một cách nhiệt tình, đặc biệt với những ai cảm thấy có thể học hỏi được điều gì đó từ những gì tôi chia sẻ.

Chính khoảng thời gian Covid này giúp tôi có thêm cơ hội để gặp gỡ nhiều người hơn, dù chỉ là qua online. Nhưng tôi bắt đầu cảm nhận được niềm đam mê đó của mình đang mang lại điều gì đấy tích cực cho mọi người. Tôi cảm thấy vui và hạnh phúc sau những buổi trao đổi và chia sẻ kinh nghiệm 1:1 với những người tìm đến tôi để có lời khuyên. Và đó là khởi đầu của mọi kế hoạch.



***“ TÔI MUỐN MANG KIẾN THỨC MÌNH CÓ ĐƯỢC
ĐỂ CHIA SẺ VỚI NHIỀU NGƯỜI HƠN NỮA ”***

THƯƠNG HIỆU CÁ NHÂN

Có lẽ câu nói “Thiên thời, địa lợi, nhân hoà” đã đúng với tôi trong kế hoạch xây dựng thương hiệu cá nhân này. Tại thời điểm đó, tôi đã gặp một người mentor, một người bạn, người dẫn đường, người định hướng, người đã cho tôi thấy rằng tôi có thể xây dựng một mô hình kinh doanh bằng việc phát triển thương hiệu cá nhân của mình. Tôi sử dụng những kiến thức, kinh nghiệm làm việc mà mình có được để triển khai hoạt động kinh doanh và đồng thời lan toả kiến thức tới nhiều người hơn. Đó là khi tôi chính thức bắt đầu đặt mục tiêu theo đuổi con đường xây dựng thương hiệu cá nhân của mình. Giờ đây, khi bạn đang đọc cuốn ebook đầu tiên này của tôi, thì đó là một trong những cột mốc quan trọng đánh dấu thời điểm tôi đã đạt được một thành quả nhất định theo những gì mình đã lên kế hoạch. Cuốn sách này không phải là mục tiêu về tài chính, mà chính là thời điểm để đánh giá tôi đã thành công xây dựng được thương hiệu cá nhân của mình hay chưa.

Có lẽ, bạn giúp tôi trả lời câu hỏi này được khi bạn đang đọc cuốn ebook đầu tay này của tôi. Và vì lý do đó, tôi cảm ơn bạn đã đồng hành, ủng hộ và tin tưởng vào những kiến thức mà tôi vẫn chia sẻ với bạn hàng ngày. Sau khi trải qua một thời gian không dài nhưng cũng không phải ngắn để đạt được kết quả bước đầu như ngày hôm nay, tôi có thể tự tin nói với bạn rằng:

“ TÔI LÀM ĐƯỢC THÌ BẠN CŨNG HOÀN TOÀN
CÓ THỂ LÀM ĐƯỢC ”

THƯƠNG HIỆU CÁ NHÂN

GIỚI THIỆU

Thương hiệu cá nhân là gì và vì sao bạn cần phải có?

Chúng ta hiện nay đang ở trong một môi trường sống và làm việc dựa trên các mối quan hệ và sự ghi nhận của những người xung quanh. Với sự phát triển của mạng xã hội thì việc bạn được nhiều người biết tới và tôn trọng có thể mang lại cho bạn nhiều giá trị hơn thời điểm cách đây 10 năm rất nhiều.

Có thể nói rằng, chúng ta đang ở giai đoạn mà SỰ CHÚ Ý còn quan trọng hơn cả tiền bạc. Tiền bạc có thể giúp bạn mua được những thứ bạn mong muốn. Nhưng để được người khác chú ý và theo dõi, trở thành người có tầm ảnh hưởng, giúp bạn đạt được nhiều giá trị vượt xa sự thoả mãn về vật chất, đó là SỰ TÔN TRỌNG, MỐI QUAN HỆ MỎI và rất nhiều điều mà bạn sẽ không bao giờ nghĩ mình có thể có được trong cuộc sống này.



Hầu hết mọi người sẽ nghĩ đến doanh nghiệp nào đó khi nghĩ về một thương hiệu, tuy nhiên tất cả chúng ta, mỗi cá nhân cũng có một thương hiệu của riêng mình.

THƯƠNG HIỆU CÁ NHÂN

Một cách đơn giản, hãy coi **THƯƠNG HIỆU CÁ NHÂN NHƯ NHỮNG GÌ MỌI NGƯỜI NÓI VÀ NGHĨ VỀ BẠN**. Nó bao gồm tài năng của bạn và cách bạn làm nổi bật mình so với những người khác. Thương hiệu cá nhân là tất cả những gì bạn muốn mình đại diện và thể hiện nó qua những gì bạn làm.

Ví dụ: hãy nghĩ về các thương hiệu mang tính biểu tượng như Apple hoặc Nike. Đúng là họ đang bán sản phẩm điện tử và đồ thể thao. Nhưng hai thương hiệu này còn có nhiều ý nghĩa hơn thế nữa. Chúng đại diện cho những giá trị và cảm xúc nhất định. Apple là đại diện cho sự tiên tiến, sáng tạo và lấy khách hàng làm trung tâm; trong khi đó Nike là đại diện cho sự tích cực, tự tin vào bản thân và dám đưa mình tới những thử thách mới.



Tương tự như vậy, một thương hiệu cá nhân tốt nhất cần thể hiện được sự độc đáo, riêng biệt, sự chân thật và đáng tin cậy. Thương hiệu cá nhân giúp bạn xây dựng danh tiếng mạnh mẽ về bản thân mình cả về mặt cá nhân và trong công việc.

Có 4 lý do rất quan trọng để bạn cần phải lên kế hoạch xây dựng một thương hiệu cá nhân mạnh mẽ ngay từ bây giờ.

THƯƠNG HIỆU CÁ NHÂN

1 GIÚP BẠN NỔI BẬT GIỮA Đám ĐÔNG

Chúng ta đang sống trong thế giới của sự chuyển động và cạnh tranh nếu bạn muốn đạt được kết quả vượt trội hơn so với những người khác. Cho dù chỉ là một nhân viên thông thường thì việc nổi bật hơn sẽ mang đến cho bạn những cơ hội thăng tiến nhanh hơn bạn mong đợi, hoặc cơ hội được đề bạt tới bởi những nhà tuyển dụng lớn hơn với mức thù lao hậu hĩnh.

Ngay từ năm 2006-2007, khi bắt đầu tham gia vào thị trường lao động, tôi đã có suy nghĩ cần phải xây dựng cho mình một thương hiệu cá nhân (tại thời điểm đó thì thuật ngữ này gần như không tồn tại ở Việt Nam) bằng cách xây dựng cho mình một trang web riêng rất đơn giản để thay cho bản sơ yếu lý lịch phổ thông mà mọi người thường dùng khi đi nộp hồ sơ đăng tuyển vào các công ty tại thời điểm đó.

Mặc dù đó mới chỉ là bước đầu tiên để xây dựng thương hiệu cá

nhân là tạo dựng sự hiện diện của mình trên internet, nhưng công cụ đơn giản đó đã giúp tôi được chấp thuận vào làm việc tại một trong những tập đoàn nước ngoài rất lớn.

Và sau này cũng giúp tôi được nhận vào học chương trình đào tạo thạc sĩ Quản trị kinh doanh tại Đại học danh tiếng University of Birmingham có thứ hạng 70 trên Thế giới. Tại thời điểm những năm 2006-2007 thì đó cũng có thể coi là một quyết định sáng tạo, đơn giản nhưng mang lại kết quả tích cực.



2 MỞ RA CÁNH CỬA CƠ HỘI TỐI NHIỀU CON ĐƯỜNG MÀ BẠN CHƯA BAO GIỜ NGHĨ TỚI

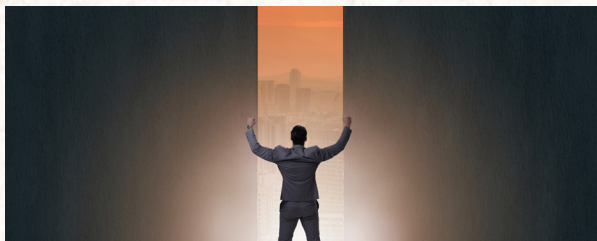
Bạn cần phải hiểu rằng, thương hiệu cá nhân không chỉ đơn

THƯƠNG HIỆU CÁ NHÂN

thuần là có một giao diện đẹp, có nhiều người theo dõi nhưng lại không mang đến giá trị gì cho những người ủng hộ mình cả. Trên thực tế,

Thương hiệu cá nhân là SỰ TỔNG HỢP ĐẶC BIỆT CỦA KỸ NĂNG, KINH NGHIỆM VÀ GIÁ TRỊ BẠN MANG LẠI CHO NHỮNG NGƯỜI THEO DÕI

Đó là những gì giúp bạn khác biệt so với những người khác. Bằng việc **xây dựng một thương hiệu cá nhân phù hợp và có tính chiến lược**, bạn sẽ tạo ra được lợi thế cạnh tranh cho riêng mình. Và như chúng ta đều biết, khi bạn nổi bật và khác biệt thì bạn sẽ thu hút được những cơ hội đến với mình - những người muốn được ở gần điểm khác biệt của bạn, được hợp tác với bạn hoặc được hỗ trợ bạn trong nhiều khía cạnh khác nhau.



Bạn sẽ sớm nhận ra rằng, những cơ hội này không chỉ bao gồm cơ hội về các nguồn thu nhập chủ động và thụ động mà bạn chưa bao giờ có được. Đó còn là những mối quan hệ mới mà có thể trước đây bạn nghĩ mình chỉ có thể đứng từ xa và mơ ước.

3 NHỮNG NGƯỜI KHÁC SẼ TIN TƯỜNG BẠN HƠN, BAO GỒM RẤT NHIỀU NGƯỜI LẠ MẶT

Điều tuyệt vời nhất của việc **xây dựng thương hiệu cá nhân có tính chiến lược** là mọi người sẽ tin tưởng bạn từ những gì bạn mang lại cho người theo dõi.

Khi mọi người biết bạn là ai, bạn đang đại diện cho mục đích, giá trị gì, hay bạn là con người như thế nào thì họ sẽ yêu mến và tin tưởng bạn.

Có lẽ khi đang đọc ebook này, tôi cũng nhận được sự tin tưởng đó từ bạn. Tôi tin là như vậy !

THƯƠNG HIỆU CÁ NHÂN

Chúng ta sống trong thế giới của các mối quan hệ và các giao dịch.

Mọi thứ tốt đẹp đến từ những điều đó đều dựa trên một nền tảng rất quan trọng: SỰ TIN TƯỞNG

- 4** MỌI NGƯỜI (BAO GỒM KHÁCH HÀNG CỦA BẠN) SẼ LUÔN “NHẬN XÉT” VỀ BẠN QUA MẠNG XÃ HỘI TRƯỚC KHI TƯƠNG TÁC TRỰC TIẾP VỚI BẠN

Có bao giờ bạn đi gặp một ai đó mà bạn không mở Facebook, Zalo, Instagram lên để tìm xem người đó là người như thế nào, và sau đó bạn đưa ra một nhận xét, đánh giá sơ bộ về người này thông qua mạng xã hội hay chưa? Tôi tin rằng hầu hết chúng ta đều làm như vậy.

Chỉ một điều đơn giản đó thôi cũng đủ để thấy bạn cần phải **xây dựng thương hiệu cá nhân của mình một cách chiến lược** như thế nào.

THƯƠNG HIỆU CÁ NHÂN

Ai nên đọc cuốn sách này?

*“ Câu trả lời rất ngắn gọn: **TẤT CẢ MỌI NGƯỜI** ”*

Bất kể bạn là một freelancer làm việc độc lập; bạn là một người kinh doanh; bạn là nhân viên hoặc quản lý của một doanh nghiệp; hoặc bạn có một đam mê nào đó muốn được nhiều người công nhận, biết tới mình và giúp bạn có nhiều cơ hội phát triển hơn trong con đường mình theo đuổi.

Dù bạn là ai thì bạn cũng cần phải xây dựng thương hiệu cá nhân của chính mình. Trừ khi bạn hài lòng với việc mình KHÔNG LÀ AI CẢ (trừ những người thân quen, gia đình và bạn bè của bạn)



Ngay cả khi bạn nghĩ rằng mình chưa cần tới và có thể trong tương lai mình sẽ xây dựng, thì bạn cũng cần phải bắt đầu ngay từ bây giờ bởi vì xây dựng thương hiệu cá nhân không phải là việc bạn có thể thấy kết quả chỉ trong một thời gian rất ngắn.

THƯƠNG HIỆU CÁ NHÂN

Đó là một con đường dài bởi lẽ bạn cần được những người khác công nhận một cách thật lòng. Và để chiếm được tình cảm của những người mà có lẽ cả cuộc đời này bạn chỉ biết họ qua những dòng chat, dòng comment và những tấm hình đại diện trên mạng xã hội.

Nhưng để có được tình cảm của những người xa lạ đó thì không hề đơn giản, bởi vì họ không biết bạn từ trước đó và bạn cần chứng minh rằng bạn đủ tốt để những người theo dõi dành sự tin tưởng và ủng hộ bạn trên con đường này.

Vì vậy, dù bạn có là ai thì trước sau gì bạn cũng cần xây dựng thương hiệu cá nhân cho mình. **DO ĐÓ, CUỐN SÁCH NÀY LÀ DÀNH CHO BẠN !**



COACH DUY NGUYỄN

THƯƠNG HIỆU CÁ NHÂN

CASE STUDY

COACH DUY NGUYỄN

- Huấn luyện viên kinh doanh,
bán hàng và marketing. Sáng lập NEXT STEP ACADEMY

Tôi là người đã có ý tưởng về việc xây dựng cho mình một thương hiệu cá nhân rất sớm, từ năm 2004, cách đây gần 20 năm tính tới thời điểm ra mắt cuốn sách này, khi mà internet còn là một thứ gì đó rất mới lạ và Facebook còn chưa có mặt rộng rãi trên toàn Thế giới.

Tuy nhiên, mãi tới năm 2020, tức là sau đó 16 năm tôi mới nhận ra được tầm quan trọng của việc có một thương hiệu cá nhân mạnh mẽ sẽ thay đổi cuộc sống của mình và gia đình mình như thế nào.

Tất nhiên lúc đó tôi đã ao ước “Giá mà mình chịu khó từ sớm hơn thì bây giờ đã khác rất nhiều...”. Đó là câu nói mà tôi tin rằng bạn cũng đã tự nhủ với mình rất nhiều lần có phải không? Nhưng lần này thì khác, tôi đã biến câu “**giá mà**” đó thành một lời cam kết. Tôi đã lên kế hoạch và đặt mục tiêu: **sẽ dành 1 năm cho công việc này để xem có đạt được kết quả gì hay không**. Nếu hết 1 năm tập trung xây dựng thương hiệu cá nhân mà không đạt được kết quả thì có nghĩa rằng tôi sẽ không có gì phải hối tiếc vì mình đã không hành động nghiêm túc. Và tất nhiên, sau này tôi sẽ không còn phải nói câu “Giá mà...” đó nữa.

Tôi đã làm được, tôi đã thử, đã sai, đã thất vọng, đã tìm cách sửa chữa, và tôi đã làm được. **BẠN CŨNG HOÀN TOÀN CÓ THỂ LÀM ĐƯỢC** dựa trên những gì tôi sẽ chia sẻ với bạn trong cuốn sách này, và những nội dung khác mà tôi chia sẻ trên nhiều nền tảng và hoạt động khác nhau.

THƯƠNG HIỆU CÁ NHÂN

*Còn bây giờ, hãy cùng tôi đi cụ thể vào
8 BƯỚC XÂY DỰNG THƯƠNG HIỆU CÁ
NHÂN theo cách mà tôi đã tìm ra từ rất
nhiều những sai lầm của mình*

THƯƠNG HIỆU CÁ NHÂN

01

Bước 1

XÁC ĐỊNH RÕ BẠN LÀ AI VÀ ĐIỀU BẠN MUỐN ĐẠT ĐƯỢC LÀ GÌ?

Đây là bước đầu tiên và quan trọng nhất bởi bạn cần phải hiểu rõ xem mình “LÀ AI?” và bạn muốn đạt được điều gì trong cuộc sống nếu xây dựng thương hiệu cá nhân thành công, bởi lẽ tất cả chúng ta đều có những mong muốn, thể mạnh, sở trường và dự định khác nhau cho tương lai của mình.

Đừng đi theo những người khác và trở thành một thương hiệu không phải chính bản thân bạn. Điều này sẽ khiến bạn nhanh chóng phải dừng lại vì đã chọn sai con đường.

Bên cạnh đó, chúng ta muốn thương hiệu cá nhân của mình phản ánh trung thực bạn là ai, bạn có kỹ năng gì và nguyện vọng của bạn là gì, nên điều quan trọng là phải xác định được những thông tin này trước tiên, trước khi bắt đầu cuộc hành trình.

“ HÃY SUY NGHĨ THẬT SÂU SẮC VÀ THẬT LÒNG VỚI CHÍNH BẢN THÂN MÌNH ”

THƯƠNG HIỆU CÁ NHÂN

BƯỚC 1: XÁC ĐỊNH RÕ BẠN LÀ AI VÀ ĐIỀU BẠN MUỐN ĐẠT ĐƯỢC LÀ GÌ?

Bạn có thể bắt đầu bằng cách tự hỏi:

- Điều gì thúc đẩy tôi, tạo cho tôi động lực trong cuộc sống?
- Tôi xuất sắc trong lĩnh vực nào?
- Công việc nào tiêu hao năng lượng của tôi?
- Công việc nào thúc đẩy tôi, khiến tôi làm việc không biết mệt mỏi?
- Tôi hoạt động tốt nhất ở trạng thái, môi trường như thế nào?
- Những ngành nào, lĩnh vực nào làm tôi thấy thú vị?
- Tôi muốn đích đến khi kết thúc sự nghiệp của mình là ở đâu?
- Tôi muốn có ảnh hưởng gì tới môi trường hoặc những người xung quanh?

Nào, tới đây bạn có thể hỏi tôi rằng: Nếu như câu trả lời của bạn thay đổi sau một thời gian nữa thì sao?

Bạn hãy yên tâm, đó là điều bình thường

Ngay cả khi câu trả lời cho những câu hỏi này thay đổi theo thời gian, điều đó không sao hết. Thương hiệu cá nhân của bạn phát triển giống như bạn, vì vậy điều quan trọng là bạn phải trung thực ngay bây giờ với chính mình và CHẤP NHẬN rằng hình ảnh của bạn có thể thay đổi theo thời gian.

Bởi vì một điều mà tôi có thể cam kết với bạn dựa trên kinh nghiệm của tôi, đó là bạn sẽ rất mệt mỏi khi xây dựng thương hiệu cá nhân khác với

THƯƠNG HIỆU CÁ NHÂN

BƯỚC 1: XÁC ĐỊNH RÕ BẠN LÀ AI VÀ ĐIỀU BẠN MUỐN ĐẠT ĐƯỢC LÀ GÌ?



chính con người thật của mình.

Nếu bạn không chắc chắn về cách trả lời những câu hỏi này, hãy hỏi bạn bè, đồng nghiệp và gia đình để họ cung cấp thông tin cho bạn. Ngay cả khi bạn tự tin vào câu trả lời của mình, bạn nên tham khảo ý kiến của những người khác. Họ nhìn bạn theo cách mà bạn không thể tự quan sát và điều đó có thể giúp bạn xây dựng hình ảnh toàn diện hơn về bản thân.

Sau khi nhận thức được những phần khác nhau này của chính mình, bạn có thể bắt đầu tạo ra một hình ảnh phù hợp với nó và giúp đưa bạn đến nơi bạn muốn.

Làm như vậy cũng thu hút những người khác có cùng chung chí hướng, quan điểm với bạn. Điều này sẽ giúp bạn xây dựng tốt hơn cộng đồng những người theo dõi và ủng hộ bạn sau này.

THƯƠNG HIỆU CÁ NHÂN

02

Bước 2

XÁC ĐỊNH ĐIỂM VƯỢT TRỘI VÀ LỢI THẾ KHÁC BIỆT CỦA BẢN THÂN

Xây dựng thương hiệu cá nhân cũng giống như bạn phát triển một doanh nghiệp mới, một sản phẩm mới để bán ra thị trường bởi vì bạn cần phải có thời gian, và điều quan trọng nhất là bạn muốn những người yêu mến mình - khán giả của bạn **sẽ nhớ và có thể phân biệt bạn được với rất nhiều người khác.**

Hãy chấp nhận một thực tế thế này: Có rất nhiều người cũng đã và đang phát triển thương hiệu của họ trong cùng lĩnh vực, cùng sở trường giống như bạn. Trong số đó có rất nhiều người đã thành công. Đó chính là **SỰ CẠNH TRANH** trên thị trường.

Những khán giả trong phân khúc mà chúng ta muốn hướng tới có giới hạn. Việc phát triển thương hiệu cá nhân cũng giống như bán một sản phẩm mới trên thị trường, bạn sẽ cần phải thu hút được sự chú ý của những người khác về phía mình.

Tất nhiên, điều tích cực trong lĩnh vực này là nếu bạn chỉ muốn xây dựng thương hiệu cá nhân được nhiều người biết tới, thì những khán giả của bạn có thể theo dõi và ủng hộ nhiều người một lúc, vì đối với họ không tồn tại sự cạnh tranh. Sự cạnh tranh sẽ chỉ thực sự bắt đầu rõ rệt khi bạn **thương mại hóa chính bản thân mình với những sản phẩm bạn có.**



THƯƠNG HIỆU CÁ NHÂN

BƯỚC 2: XÁC ĐỊNH ĐIỂM VƯỢT TRỘI VÀ LỢI THẾ KHÁC BIỆT CỦA BẢN THÂN

Tuy nhiên, dù sao đi nữa thì bạn và tôi đều muốn những người khác nhớ đến mình bởi một hoặc vài điều đặc biệt nào đó. Chính vì vậy, tạo ra lợi thế cạnh tranh, tạo ra sự khác biệt của bản thân là ĐIỀU BẮT BUỘC phải làm.

Tận dụng sự khác biệt rất quan trọng để xây dựng thương hiệu. Nếu bạn giống với nhiều người khác đang theo đuổi con đường này thì thương hiệu của bạn sẽ không thực sự mang tính cá nhân. Trong khi đó, hãy nhớ rằng:

“ MỌI NGƯỜI CHỈ NHỚ TỚI NHỮNG NGƯỜI NỔI BẬT! ”



Một trong những điều bạn cần xây dựng cho bản thân mình là **một lời khẳng định ngắn gọn, tóm lại những gì bạn cung cấp và mang lại giá trị cho người khác** mà không ai ngoài bạn có thể làm được, hoặc bạn thực hiện theo cách riêng của mình không giống đa số những người khác.

Nói theo ngôn ngữ trong bán hàng và kinh doanh thì đó chính là **GIÁ TRỊ KHÁC BIỆT CỦA BẢN THÂN** và mọi người nhận biết được về điều đó thông qua các hoạt động truyền thông của bạn.

THƯƠNG HIỆU CÁ NHÂN

BƯỚC 2: XÁC ĐỊNH ĐIỂM VƯỢT TRỘI VÀ LỢI THẾ KHÁC BIỆT CỦA BẢN THÂN

ĐỂ XÂY DỰNG VÀ LAN TỎA ĐƯỢC GIÁ TRỊ KHÁC BIỆT CỦA BẢN THÂN
CÓ HAI BƯỚC BẠN NÊN THỰC HIỆN:



- Bước 1 -
HIỂU RÕ ĐIỂM MẠNH CỦA BẠN

Tự hỏi bản thân xem, trong quá khứ, bạn đã xuất sắc ở điểm nào? Hãy cân nhắc những lời khen ngợi mà người khác dành cho bạn và những gì họ cho đó là tài năng của bạn. Xác định những gì bạn làm tốt hơn hầu hết những người khác để tìm ra đặc điểm độc đáo của riêng bạn.

- Bước 2 -
HÃY NÓI VỀ NHỮNG ĐIỂM MẠNH
CỦA BẠN



Khi đã nắm bắt được những điểm mạnh của mình, bạn có thể xây dựng thương hiệu xung quanh những ưu điểm đó. Bạn hãy TỰ TIN và bắt đầu chia sẻ những điểm mạnh của mình như: kiến thức chuyên môn hay những thành tựu nổi bật của bạn trong tình huống cho phép. Tất cả những điều này giúp xây dựng sự uy tín và thiết lập lòng tin của những người xung quanh về bản thân bạn.

THƯƠNG HIỆU CÁ NHÂN

BƯỚC 2: XÁC ĐỊNH ĐIỂM VƯỢT TRỘI VÀ LỢI THẾ KHÁC BIỆT CỦA BẢN THÂN

Ví dụ, bằng cách thường xuyên cho những người xung quanh thấy mình có năng lực vượt trội tại nơi làm việc. Nếu nhà tuyển dụng đang cân nhắc, hoặc cấp trên muốn đưa bạn lên vị trí cao hơn, thì họ có thể thông qua thương hiệu của bạn và đánh giá bạn là người tốt nhất để đưa vào đội ngũ nhân sự quan trọng.

Dưới đây là một số cách để bạn có thể khám phá ra điều gì thực sự khiến bạn trở nên khác biệt

Hãy trả lời thật cụ thể những câu hỏi để tìm ra điểm mạnh của bản thân



Hầu hết nhiều người khi xây dựng thương hiệu cá nhân thì tập trung vào những điều khá chung chung như là: tôi là người làm việc chăm chỉ; tôi có kỹ năng tốt, hay tôi hòa đồng với những người khác, vân vân.

Thay vào đó, hãy nghĩ về những **trường hợp cụ thể mà sự chăm chỉ hoặc kỹ năng của bạn đem lại kết quả ấn tượng cho người khác**. Hãy thử suy nghĩ xem, làm thế nào mà bạn tạo ra được sự thành công như vậy? Hay điều gì đã khiến bạn có thể đạt được những thành tựu đó, trong khi những người khác có kỹ năng tương tự lại không thể?

THƯƠNG HIỆU CÁ NHÂN

BƯỚC 2: XÁC ĐỊNH ĐIỂM VƯỢT TRỘI VÀ LỢI THẾ KHÁC BIỆT CỦA BẢN THÂN

Đánh giá xem sự độc đáo của bạn sẽ giúp bạn phát triển trong tương lai như thế nào



Nào, chúc mừng bạn nếu như bạn đã nhận ra thế mạnh của mình, bởi vì không phải ai cũng làm được điều đó. Nhưng sẽ không có ích gì nếu như những điểm mạnh đó không được áp dụng, có phải không ?

Ví dụ: Bạn đang là một người tư vấn bán hàng và bạn quyết định sẽ trở thành một huấn luyện viên đào tạo về bán hàng. Vậy thì bạn hãy thử suy nghĩ xem, mình sẽ cần có những kỹ năng gì để có thể chuyển sang công việc mới này. Và nếu như bạn chuyển đổi hoàn toàn sang lĩnh vực mới đó thì các kỹ năng từ nghề sales sẽ giúp bạn như thế nào trong tương lai.

Hãy chia sẻ nhiều hơn về tính cách của bạn



Đây là điều sẽ giúp bạn có nhiều người quan tâm, theo dõi và ủng hộ hơn bởi một lý do rất đơn giản: Mọi người muốn ủng hộ những người giỏi và tích cực, dễ chịu, thoải mái và vui vẻ, chứ không chỉ là một người làm tốt công việc của mình.

Tất nhiên, nếu kỹ năng của bạn quá độc đáo thì bạn cũng sẽ có được sự ủng hộ từ những người mến mộ của riêng mình. Nhưng nếu khả năng của bạn có phần giống với nhiều người đang nổi bật khác thì bạn sẽ cần phải cho mọi người thấy con người của bạn như thế nào (*Hy vọng bạn sẽ cho mọi người thấy những mặt tích cực của mình*).

THƯƠNG HIỆU CÁ NHÂN

03

Bước 3

MÔ TẢ CỤ THỂ NHỮNG NGƯỜI BẠN MUỐN TRỞ THÀNH KHÁN GIẢ CỦA MÌNH (XÁC ĐỊNH THỊ TRƯỜNG MỤC TIÊU)

Có rất nhiều người mắc sai lầm lớn đó là cố gắng thu hút tất cả mọi người hoặc tập trung vào một số lượng lớn người theo dõi khác nhau. Hãy nhớ rằng, điều cực kỳ quan trọng là **xác định thị trường ngách của riêng bạn** và sau đó tập trung thu hút khán giả mục tiêu từ thị trường đó.



Nếu bạn đang thành lập một doanh nghiệp, thị trường ngách cá nhân phải phù hợp với doanh nghiệp của bạn. Nếu bạn muốn xây dựng thương hiệu để phát triển sự nghiệp của mình, thị trường ngách của bạn nên nằm ở một lĩnh vực cụ thể trong công việc của bạn.

Để xác định thị trường ngách, hãy bắt đầu với một danh mục rộng mà bạn quan tâm, chẳng hạn như bán hàng, tiếp thị hoặc tài chính. Từ đó, hãy thu hẹp nó ít nhất ba lần.

— 8 BƯỚC XÂY DỰNG — THƯƠNG HIỆU CÁ NHÂN

BƯỚC 3: MÔ TẢ CỤ THỂ NHỮNG NGƯỜI BẠN MUỐN TRỞ THÀNH KHÁN GIẢ CỦA MÌNH

Ví dụ: Bạn chọn lĩnh vực chuyên môn của mình là Marketing. Vậy thì bạn cần phải thu hẹp thị trường của mình lại như thế này:

BƯỚC 1

MARKETING

BƯỚC 2

MARKETING NỘI DUNG

BƯỚC 3

LÀM SEO CHO
MARKETING NỘI DUNG

BƯỚC 4

LÀM SEO CHO MARKETING
NỘI DUNG CHO CÁC CÔNG TY MỚI THÀNH LẬP VÀ CÁC
DOANH NGHIỆP NHỎ

BƯỚC 5

TIẾP THỊ NỘI DUNG SEO
CHO CÁC CÔNG TY MỚI
THÀNH LẬP VÀ CÁC DOANH
NGHIỆP NHỎ SỬ DỤNG BLOG
VÀ WEBSITE

Hãy tưởng tượng sự khác biệt giữa việc xây dựng thương hiệu cá nhân của bạn, giữa chủ đề Marketing so với chủ đề viết blog và viết bài SEO cho các công ty khởi nghiệp và doanh nghiệp nhỏ.



Mục tiêu đầu tiên vô cùng rộng và bao gồm rất nhiều chủ đề khác nhau nên sẽ thực sự khó khăn để khác biệt bản thân. Còn mục tiêu thứ hai cung cấp cho bạn một dịch vụ với đối tượng được xác định rõ ràng. Trở thành chuyên gia trong một lĩnh vực nhỏ dễ dàng hơn nhiều so với một lĩnh vực lớn.

THƯƠNG HIỆU CÁ NHÂN

BƯỚC 3: MÔ TẢ CỤ THỂ NHỮNG NGƯỜI BẠN MUỐN TRỞ THÀNH KHÁN GIẢ CỦA MÌNH

Nếu bạn vẫn chưa hoàn toàn tin vào điều tôi vừa chia sẻ vừa rồi thì đây là một số lợi ích của việc tập trung vào một thị trường ngách:

1. ÍT CẠNH TRANH HƠN

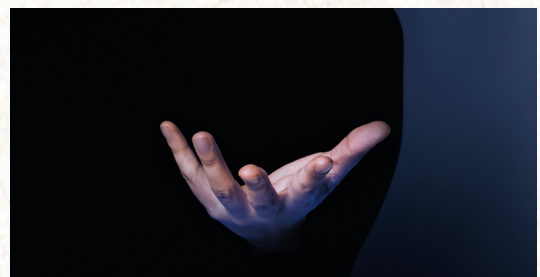
Số lượng người trong lĩnh vực Marketing nói chung lớn hơn nhiều so với những người làm SEO về Marketing nội dung cho các công ty khởi nghiệp và doanh nghiệp nhỏ, đặc biệt là sử dụng blog và website. Điều này mang lại cho bạn cơ hội lớn hơn để nổi bật và thành công.

2. CHUYÊN MÔN ĐƯỢC ĐỊNH VỊ RÕ RÀNG

Hãy thử tưởng tượng nếu bạn muốn trở thành một chuyên gia trong bán hàng và marketing như tôi thì bạn sẽ phải mất nhiều năm (tôi dành 15 năm trong lĩnh vực này), và bạn sẽ cần phải thường xuyên cập nhật rất nhiều thông tin và kiến thức mới để có thể cải thiện bản thân mình tốt hơn hoặc không bị rơi lại phía sau.

Hãy nhớ rằng, bạn muốn có một thương hiệu cá nhân tốt với vai trò là chuyên gia thì bạn sẽ cần phải học hỏi rất nhiều.

Trong khi đó, nếu bạn tập trung vào một lĩnh vực cụ thể thì bạn sẽ dễ dàng nổi bật hơn nhiều người trong thị trường ngách đó và điều đó sẽ giúp bạn rút ngắn con đường thành công của mình.



THƯƠNG HIỆU CÁ NHÂN

BƯỚC 3: MÔ TẢ CỤ THỂ NHỮNG NGƯỜI BẠN MUỐN TRỞ THÀNH KHÁCH HÀNG CỦA MÌNH

3. Cải thiện quan hệ khách hàng

Mặc dù việc bạn có thể một lúc truyền đạt thông tin và trao đổi với số đông nghe có vẻ hấp dẫn và hào hứng hơn rất nhiều. Tuy nhiên, nếu bạn biết cách tập trung vào một số lượng nhỏ nhất định thì điều đó còn mang lại lợi ích cho bạn nhiều hơn nữa.

“ Khi bạn tập trung vào trao đổi với một số lượng người ít hơn thì bạn sẽ cá nhân hóa được câu chuyện của mình tới nhiều người hơn, tăng độ tương tác và tỉ lệ đưa những người nghe thành khách hàng của mình sẽ cao hơn ”



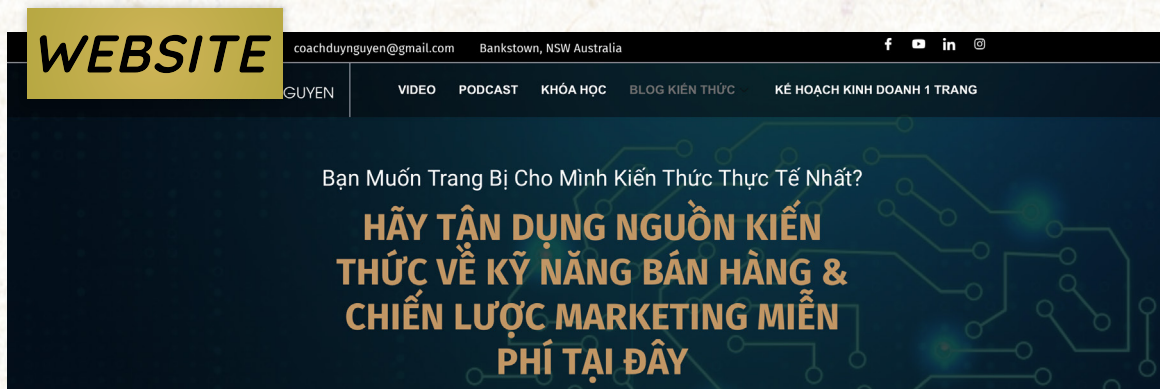
Ngoài ra, những nhà tuyển dụng sẽ để mắt nhiều hơn đến bạn. Và đừng quên rằng, những sự tương tác như vậy cũng chính là nhiên liệu để tiếp thêm năng lượng cho bạn đi tiếp trên con đường dài này.

THƯƠNG HIỆU CÁ NHÂN

04

Bước 4

**TỐI ƯU HÓA CÔNG CỤ NHẬN DIỆN
THƯƠNG HIỆU ĐẦU TIÊN: WEBSITE VÀ HỒ
SƠ CÁ NHÂN TRÊN CÁC TRANG MẠNG XÃ HỘI**



Công việc đầu tiên bạn cần phải làm đó là xây dựng cho mình một trang web cá nhân (Mà theo quan điểm của tôi thì còn quan trọng hơn việc bạn có một hồ sơ Facebook đẹp - Tất nhiên là bạn cần phải làm tốt cả hai công cụ này).

Nếu bạn chưa có website cá nhân riêng (Ví dụ: coachduynguyen.com), thì đã đến lúc bạn cần đầu tư xây dựng một website cho mình. Có rất nhiều nơi cung cấp dịch vụ xây dựng trang web miễn phí trên mạng. Tuy nhiên, để tạo sự uy tín và tin tưởng, bạn cần mua một miền và gói lưu trữ web.

— 8 BƯỚC XÂY DỰNG — THƯƠNG HIỆU CÁ NHÂN

BƯỚC 4: TỐI ƯU HOÁ CÔNG CỤ NHẬN DIỆN THƯƠNG HIỆU ĐẦU TIÊN

Trên trang web cá nhân, bạn sẽ cần phải có những thông tin sau:



Giới thiệu về bạn
(sở thích, học vấn,
nguyên vọng)



Kinh nghiệm trong
quá khứ và thành
tích có liên quan



Đường link liên kết
đến mạng xã hội
của bạn



Câu/đoạn thông tin
làm nổi bật giá trị
khác biệt bản thân



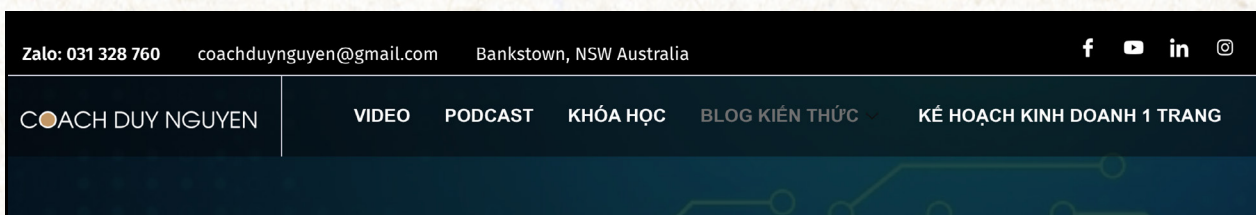
Logo hoặc/và hình
ảnh chuyên nghiệp
của bạn



Những thông tin
chứng thực kết quả
mà bạn đã đạt được



Lời kêu gọi hành
động cụ thể (Ví dụ:
chia sẻ/theo dõi,...)



Hiện tại, liên quan đến mạng xã hội, có năm nền tảng chính mà mọi người sử dụng để xây dựng thương hiệu cá nhân: LinkedIn, Facebook, Youtube, Instagram và TikTok.

Mặc dù tất cả các nền tảng này đều rất hấp dẫn với tất cả mọi người, và thường những người mới sẽ cố gắng tiếp cận tất cả các nền tảng. Tuy nhiên, lời khuyên quan trọng nhất mà tôi muốn dành cho bạn, đó là **HÃY TẬP TRUNG LÀM TỐT MỘT NỀN TẢNG TRƯỚC** rồi sau đó mới mở rộng ra các nền tảng khác.

SAU ĐÂY LÀ MỘT SỐ LỜI KHUYÊN DÀNH CHO BẠN ĐỐI VỚI VIỆC TIẾP CẬN TỪNG NỀN TẢNG

— 8 BƯỚC XÂY DỰNG — THƯƠNG HIỆU CÁ NHÂN

BƯỚC 4: TỐI ƯU HOÁ CÔNG CỤ NHẬN DIỆN THƯƠNG HIỆU ĐẦU TIÊN

LINKEDIN



Duy Nguyen
I am helping SMEs to reach their business goals or solve problems by providing 1:1 coaching to Founders/CEOs, internal training to staff. I am also providing business knowledge on regular basis on my social media.
Picnic Point, New South Wales, Australia · 500+

“
Đây là mạng xã hội dành cho các chuyên gia, hoặc những người làm việc một cách nghiêm túc và chuyên nghiệp

”

Trước khi trở thành một mạng xã hội, LinkedIn được sử dụng như một nền tảng chia sẻ thông tin về sở yếu lý lịch, hay là nơi để tuyển dụng và tìm kiếm việc làm. Chính bởi đặc điểm đó nên nền tảng LinkedIn là nơi rất thích hợp nếu như bạn muốn thu hút sự chú ý của những người mang lại cho bạn cơ hội tốt trong công việc chuyên môn của mình.

Cơ hội ở đây không chỉ dừng lại ở cơ hội được tuyển dụng, bán hàng, mà còn là cơ hội được kết nối với những chuyên gia khác và học hỏi được rất nhiều kiến thức chuyên sâu và cách làm việc chuyên nghiệp.

Chính bởi đặc điểm đó nên khi bạn xây dựng hình ảnh trên LinkedIn thì buộc phải tỏ rõ sự chuyên nghiệp của bản thân mình.

Có rất nhiều tiêu chuẩn và quy định bạn nên tuân theo để đạt hiệu quả tốt nhất khi phát triển thương hiệu cá nhân của mình trên nền tảng này. Bạn có thể tìm kiếm những hướng dẫn rất chi tiết và cụ thể từ Google để giúp hồ sơ của mình được nổi bật và thu hút được sự chú ý.

THƯƠNG HIỆU CÁ NHÂN

BƯỚC 4: TỐI ƯU HOÁ CÔNG CỤ NHẬN DIỆN THƯƠNG HIỆU ĐẦU TIÊN

Ngoài ra, khi xây dựng nội dung trên nền tảng LinkedIn thì bạn cũng sẽ cần phải có kiến thức, tư duy hay những luận điểm nổi trội để có thể trở thành người được mọi người theo dõi, bởi đó là mạng xã hội của các chuyên gia.

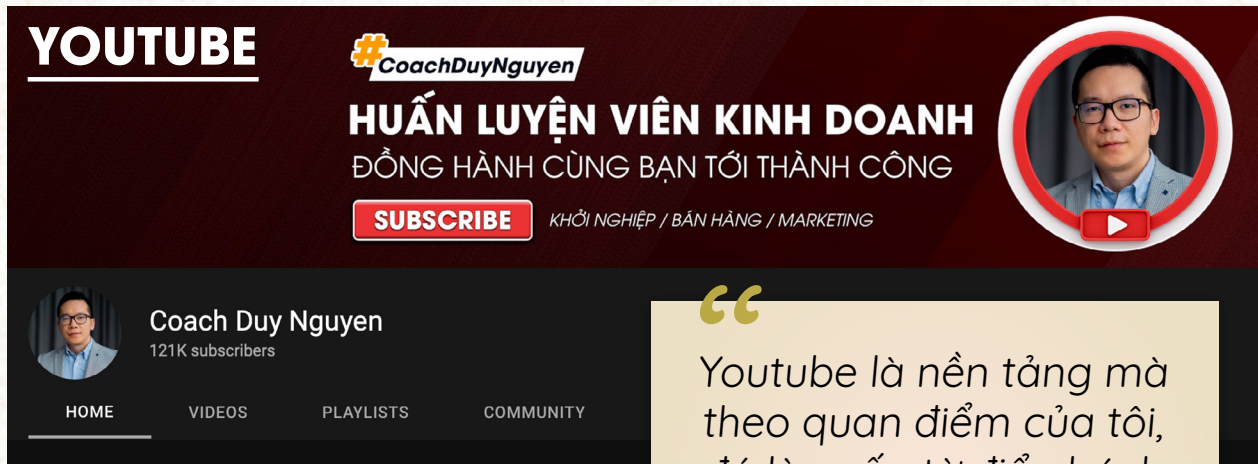


MỘT SỐ ĐIỂM CHÍNH CẦN CHÚ Ý ĐỂ XÂY DỰNG SỰ HIỆN DIỆN CỦA BẠN TRÊN LINKEDIN:

- Đăng bài thường xuyên nhưng không quá nhiều. Trung bình 2-3 bài / tuần và không quá 30 bài trong một tháng.
- Chia sẻ hình ảnh dạng photographic hoặc các video có nội dung hay
- Đừng chỉ chia sẻ nội dung của mình mà hãy chia sẻ nội dung của những người khác
- Đừng chỉ tập trung vào bán hàng
- Thử tính năng Live của LinkedIn
- Gắn tên (Tag) các đồng nghiệp, người có tầm ảnh hưởng khác
- Đừng dùng lại nội dung từ các nền tảng khác. Hãy tạo nội dung riêng cho LinkedIn
- Sử dụng Hashtag
- Dùng chức năng phân tích hiệu quả của nội dung trong phần dành cho nhà sáng tạo

THƯƠNG HIỆU CÁ NHÂN

BƯỚC 4: TỐI ƯU HOÁ CÔNG CỤ NHẬN DIỆN THƯƠNG HIỆU ĐẦU TIÊN



C húng ta có thể tìm thấy mọi thứ mình cần trên Google, và gần như toàn bộ những điều đó cũng có thể tìm thấy tương tự ở một video giải đáp trên Youtube.

Chính bởi đặc điểm đó nên Youtube cho phép bạn thoải mái thể hiện cá tính, tư duy, cách suy nghĩ hay phong cách sáng tạo của riêng mình. Bạn không cần phải có những tiêu chuẩn để tạo ra sự chuyên nghiệp giống như LinkedIn.

Và bạn cũng hoàn toàn tự do sáng tạo nên những chủ đề mà bạn mong muốn (nhưng vẫn phải tuân theo một số quy định về sáng tạo nội dung của Youtube).

“

Youtube là nền tảng mà theo quan điểm của tôi, đó là cuốn từ điển bách khoa bằng video bổ trợ thêm cho công cụ tìm kiếm của Google

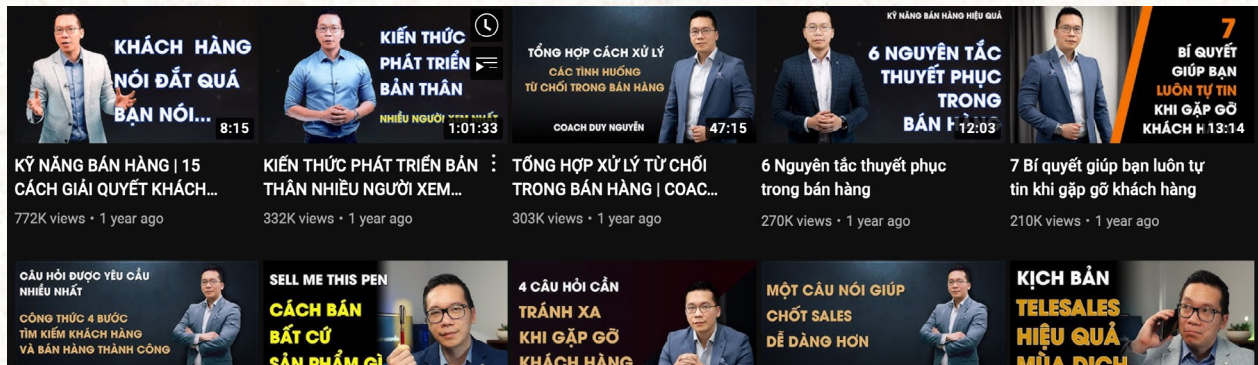
Bất cứ ai cũng có thể thành công trên Youtube nếu bạn có **sự kiên nhẫn, sự sáng tạo và sự khác biệt**. Thời gian khó khăn nhất của Youtube có lẽ là đạt được 1,000 người đăng ký theo dõi đầu tiên và 4,000 giờ xem.

Đó là cột mốc mà Youtube sẽ cho phép bạn được kiếm tiền từ quảng cáo khi người theo dõi xem các video của bạn. Đó là cột mốc mà tất cả những ai làm Youtube đều hướng tới đầu tiên. Nếu nội dung

THƯƠNG HIỆU CÁ NHÂN

BƯỚC 4: TỐI ƯU HOÁ CÔNG CỤ NHẬN DIỆN THƯƠNG HIỆU ĐẦU TIÊN

của bạn tốt, bạn có thể cán đích này chỉ trong vài ngày, hoặc vài tuần. Nhưng nếu không có chiến lược tốt thì bạn có thể mất cả năm hoặc không bao giờ đạt được kết quả đó.



MỘT SỐ ĐIỂM CHÍNH CẦN CHÚ Ý ĐỂ XÂY DỰNG KÊNH YOUTUBE HIỆU QUẢ:

- Xác định rõ nội dung bạn định làm là gì và tìm ra điểm khác biệt của riêng mình
- Bạn cần phải học cách thức làm video bao gồm âm thanh - hình ảnh - ánh sáng
- Cần có kế hoạch để xây dựng nội dung trong dài hạn
- Đăng video đều đặn, ít nhất là 1 video cho 1 tuần
- Tần suất đăng video càng ít thì chất lượng phải càng cao
- Tìm hiểu về thuật toán của Youtube
- Học cách thu hút người xem nhấn vào video của bạn và duy trì trong thời gian dài
- Quảng bá về kênh Youtube trên nhiều nền tảng khác nhau
- Cố gắng tương tác thật thường xuyên với người theo dõi

— 8 BƯỚC XÂY DỰNG — THƯƠNG HIỆU CÁ NHÂN

BƯỚC 4: TỐI ƯU HOÁ CÔNG CỤ NHẬN DIỆN THƯƠNG HIỆU ĐẦU TIÊN

FACEBOOK XÂY DỰNG
THƯƠNG HIỆU CÁ NHÂN
TỪ 0 ĐẾN 100,000 NGƯỜI THEO DÕI
Theo Cách Coach Duy Nguyễn Đã Làm
HÃY GỌI NGAY CHO TÔI
0348 264 003
NEXT STEP ACADEMY
Coach Duy Nguyễn
115K người theo dõi • 2 đang theo dõi

Đây là nền tảng mạng xã hội tôi lựa chọn là con đường đầu tiên để phát triển thương hiệu cá nhân của mình

Tôi đã thử rất nhiều, tạo rất nhiều nội dung và cũng xóa đi rất nhiều nội dung không phù hợp. Với thời điểm hiện nay, Facebook đang ngày càng khó khăn hơn cho những người dùng mới muốn xây dựng nội dung và lan tỏa một cách tự nhiên (organic - không trả phí quảng cáo). Lý do là vì số lượng người dùng của Facebook đã rất lớn và ngày càng có nhiều người sẵn sàng trả tiền chạy quảng cáo trên nền tảng này.

Tôi cũng đã thử và cũng đã chạy quảng cáo cho một số nội dung để tìm ra điểm tối ưu nhưng phần lớn các tương tác và sự phát triển

của tôi trên nền tảng này là đến từ nguồn chia sẻ tự nhiên. Tất nhiên, cách thức này ngày càng khó khăn nếu bạn không có một chiến lược về nội dung tốt.

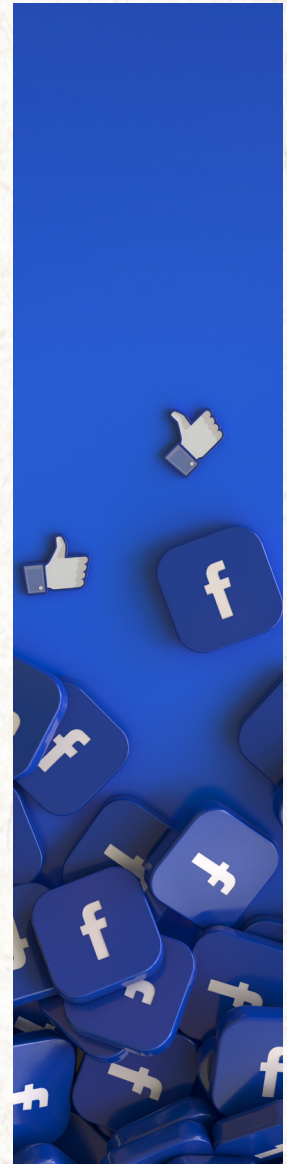
Tuy nhiên, tính tương tác của Facebook cao hơn Youtube và dễ dàng hơn để bạn thể hiện tính cá nhân của mình trực tiếp với người theo dõi. Đó là lý do vì sao tôi lựa chọn phát triển trên Facebook trước, sau đó là Youtube, và điểm đến tiếp theo của tôi là Tiktok và Podcast.

THƯƠNG HIỆU CÁ NHÂN

BƯỚC 4: TỐI ƯU HOÁ CÔNG CỤ NHẬN DIỆN THƯƠNG HIỆU ĐẦU TIÊN

MỘT SỐ ĐIỂM CHÍNH CẦN CHÚ Ý ĐỂ XÂY DỰNG MỘT FANPAGE TRÊN FACEBOOK HIỆU QUẢ:

- Hãy xây dựng một Fanpage để phát triển thương hiệu cá nhân
- Thật nghiêm khắc với việc thiết lập hình ảnh / nội dung của fanpage cho phù hợp với đối tượng người xem muốn hướng tới
- Luôn luôn chia sẻ những nội dung có giá trị
- Đăng nội dung thường xuyên và đều đặn
- Thử nhiều hình thức trình bày nội dung để tìm ra cách tăng tương tác hiệu quả
- Chạy quảng cáo nếu muốn đẩy nhanh tốc độ được nhiều người biết tới
- Tương tác thường xuyên với người theo dõi để tạo cảm giác gần gũi, thân thiện
- Luôn luôn có Call-To-Action (Lời kêu gọi) sau mỗi nội dung
- Tìm ra tệp người mà bạn muốn thu hút dựa trên nội dung đặc biệt của mình
- Tham gia vào các nhóm để chia sẻ và lan tỏa giá trị của bạn



— 8 BƯỚC XÂY DỰNG — THƯƠNG HIỆU CÁ NHÂN

BƯỚC 4: TỐI ƯU HOÁ CÔNG CỤ NHẬN DIỆN THƯƠNG HIỆU ĐẦU TIÊN



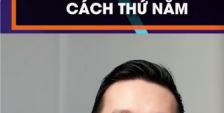
coachduynguyen
Coach Duy Nguyễn

[Tin nhắn](#) 

0 Đang Follow **1813** Follower **2077** Thích

Huấn luyện viên kinh doanh
Hướng dẫn kỹ năng Bán hàng, Marketing và Kinh doanh
coachduynguyen.com

Video  Đã th



Tại thời điểm phát hành ebook này, tôi chưa chính thức triển khai phát triển nội dung trên Tiktok.

TIKTOK

“
Vào thời điểm cuốn ebook này ra đời là năm 2022 thì Tiktok là nền tảng có sự tăng trưởng mạnh nhất và tiềm năng nhất với hình thức video ngắn và cách tạo nội dung thu hút người xem

Từ năm 2021, nền tảng Tiktok chủ yếu dành cho nội dung giải trí và tập trung nhiều người xem ở thế hệ Z (Gen Z). Tuy nhiên, Tiktok hiện nay đã phổ biến và là điểm đến, sự lựa chọn của rất nhiều đối tượng người xem khác nhau.

Điều quan trọng nhất, Tiktok đang trong bước đầu phát triển nên việc xây dựng thương hiệu ở kênh này dễ hơn hầu hết các nền tảng khác vì không bị hạn chế về tương tác. Những tài khoản làm tốt có thể đạt kết quả hàng trăm ngàn lượt theo dõi chỉ trong một thời gian rất ngắn.



— 8 BƯỚC XÂY DỰNG — THƯƠNG HIỆU CÁ NHÂN

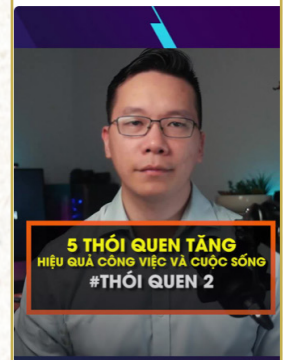
BƯỚC 4: TỐI ƯU HOÁ CÔNG CỤ NHẬN DIỆN THƯƠNG HIỆU ĐẦU TIÊN

MỘT SỐ ĐIỂM CẦN LƯU Ý KHI PHÁT TRIỂN KÊNH TIKTOK:

- Bắt đầu video với một phần giới thiệu ấn tượng và lôi kéo
- Nội dung ngắn gọn xúc tích nhất có thể (24 - 30 giây)
- Có lời kêu gọi Call-To-Action mạnh mẽ
- Sử dụng nhạc xu hướng
- Tương tác thường xuyên
- Đăng vào đúng khung thời gian hiệu quả
- Đăng nội dung định kỳ
- Bắt xu hướng nhanh chóng
- Học cách kể chuyện qua làm nội dung



#coachduynguyen #kỹnă



5 THÓI QUEN BẠN CẦN...

Những lưu ý trên đây là một số điểm cơ bản để bạn có thể bắt đầu phát triển thương hiệu cá nhân của mình trên những nền tảng mạng xã hội phổ biến. Bạn sẽ cần phải cập nhật liên tục các kiến thức mới vì thuật toán của các nền tảng này thay đổi rất thường xuyên.

**“ ĐÓ LÀ LÝ DO VÌ SAO, KHI BẮT ĐẦU CHÚNG TA
CHỈ NÊN TẬP TRUNG LÀM TỐT Ở MỘT NỀN TẢNG
MẠNG XÃ HỘI MÀ THÔI ”**

THƯƠNG HIỆU CÁ NHÂN

05

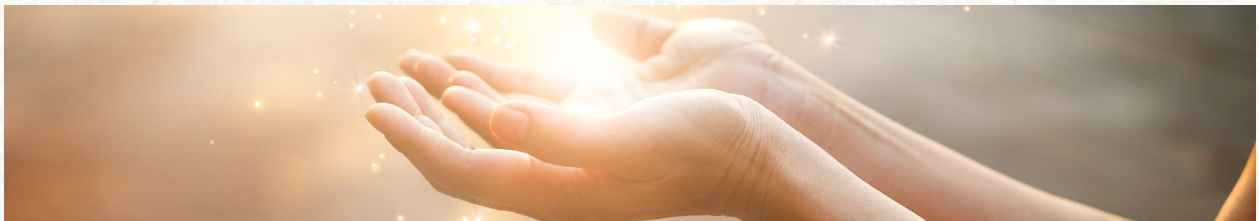
Bước 5

XÂY DỰNG CHIẾN LƯỢC NỘI DUNG PHÙ HỢP CHO DÀI HẠN

Rất nhiều người nghĩ rằng việc tạo nội dung theo cách “cho đi tất cả” dưới hình thức nội dung miễn phí là một sai lầm lớn, vì nếu cho đi hết thì làm gì còn ai cần thuê hoặc trả tiền cho bạn, họ có thể tự học thông qua những nội dung bạn chia sẻ.

Tuy nhiên, thực tế thì hoàn toàn ngược lại. Việc cung cấp nội dung miễn phí và có giá trị hữu ích đối với người khác lại tạo ra sự tin tưởng rất lớn. Người theo dõi bạn sẽ đánh giá cao rằng bạn biết mình đang nói gì, bạn có chuyên môn trong lĩnh vực của bản thân. Điều đó thể hiện kiến thức chuyên sâu của bạn.

Nếu những lời khuyên miễn phí đã có hiệu quả như vậy, hãy thử tưởng tượng xem kết quả sẽ thế nào nếu bạn được trả tiền?



Chính vì vậy, điều đầu tiên khi nói về việc tạo ra nội dung, đó là bạn cần phải làm cho các bài đăng của mình thật sự hữu ích và sâu sắc.

THƯƠNG HIỆU CÁ NHÂN

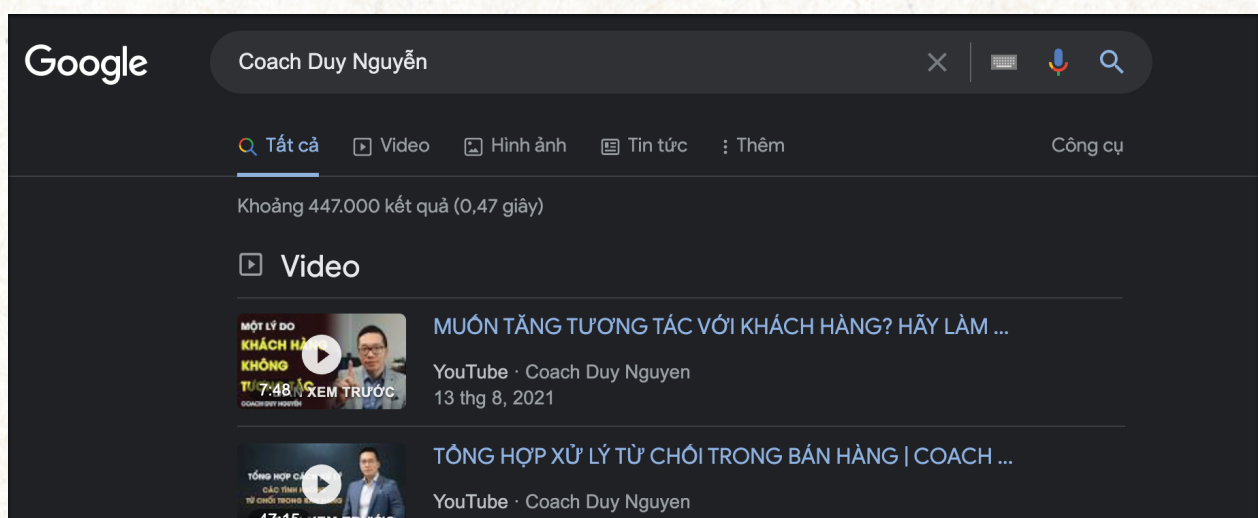
BƯỚC 5: XÂY DỰNG CHIẾN LƯỢC NỘI DUNG PHÙ HỢP CHO DÀI HẠN

*“ BẠN MUỐN TRỞ THÀNH MỘT CUỐN TỪ ĐIỂN
CỦA NHỮNG NGƯỜI KHÁC TRONG
CHUYÊN MÔN CỦA MÌNH ”*

Bước thứ hai, bạn cần thực hiện một chút việc nghiên cứu và khảo sát về các chủ đề được nhiều người quan tâm trong thị trường ngách của mình.

Có rất nhiều công cụ để bạn có thể làm được điều này, như Google xu hướng, hộp tìm kiếm của Google, các công cụ hỗ trợ tìm kiếm từ khóa nhiều người theo dõi, vân vân.

Để có thể nhanh chóng tạo được sự thu hút và sự chú ý, bạn sẽ cần bắt kịp các xu hướng có liên quan tới lĩnh vực ngách của mình.



— 8 BƯỚC XÂY DỰNG — THƯƠNG HIỆU CÁ NHÂN

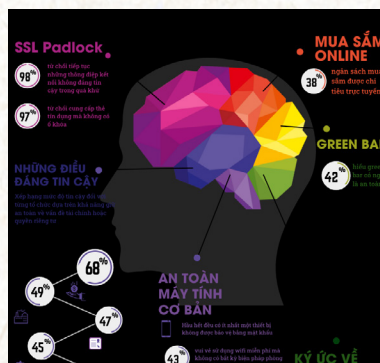
BƯỚC 5: XÂY DỰNG CHIẾN LƯỢC NỘI DUNG PHÙ HỢP CHO DÀI HẠN

Bước thứ ba, bạn sẽ cần phải thử những hình thức nội dung khác nhau, có sự sáng tạo và đa dạng trong những nội dung của mình.

Nếu bạn chỉ đăng tải dạng video hoặc văn bản thì sẽ nhanh chóng tạo cảm giác nhàm chán. Và hãy thử chia sẻ những nội dung và hình thức đa dạng trên các nền tảng khác nhau để tìm ra điểm mạnh của bạn. Một số hình thức nội dung phổ biến bao gồm:



PODCAST



INFOGRAPHIC



BÀI VIẾT DÀI



VIDEO



HỘI THẢO TRỰC TUYẾN (WEBINAR)

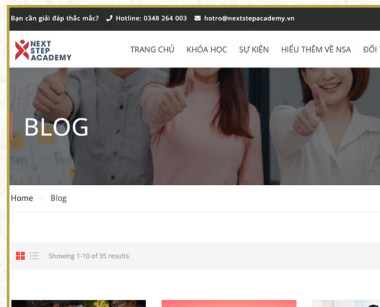
— 8 BƯỚC XÂY DỰNG — THƯƠNG HIỆU CÁ NHÂN

BƯỚC 5: XÂY DỰNG CHIẾN LƯỢC NỘI DUNG PHÙ HỢP CHO DÀI HẠN

BẠN CÓ THỂ CHIA SẺ NHỮNG NỘI DUNG NÀY TRÊN NHIỀU NỀN TẢNG CÓ SẴN, BAO GỒM:



**BLOG/TRANG WEB
CÁ NHÂN**



**BLOG/TRANG WEB
CÁ NHÂN NGƯỜI KHÁC**



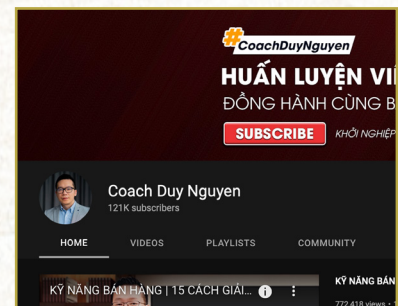
EMAIL MARKETING



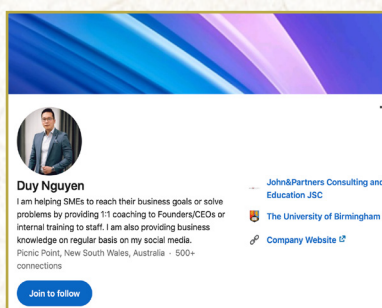
**KÊNH PODCAST
CỦA RIÊNG BẠN**



TIKTOK / REELS



YOUTUBE



NHÓM LINKEDIN

“ VÀ HƠN THẾ NỮA ”

THƯƠNG HIỆU CÁ NHÂN

BƯỚC 5: XÂY DỰNG CHIẾN LƯỢC NỘI DUNG PHÙ HỢP CHO DÀI HẠN

Chia sẻ nhiều nội dung trên một số nền tảng khác nhau giúp **tăng khả năng hiển thị của bạn** và giúp bạn xây dựng thương hiệu của mình một cách hiệu quả hơn.

Tuy nhiên, hãy nhớ rằng, để có thể làm tốt ở một nền tảng nào đó thì **nội dung của bạn cần phải được tối ưu cho nền tảng đó**. Vì vậy, nếu bạn muốn phát triển nhiều nền tảng một lúc thì cần có nguồn lực hỗ trợ giúp bạn làm tốt việc này.



THƯƠNG HIỆU CÁ NHÂN

06

Bước 6

KIÊN TRÌ, BỀN BỈ VÀ KỶ LUẬT ĐỂ THƯỜNG XUYỀN MANG LẠI GIÁ TRỊ CHO NHỮNG NGƯỜI THEO DÕI

Nếu như bạn đã có một vài nội dung được quan tâm và bắt đầu thấy kết quả thì đó là một dấu hiệu tích cực rằng bạn đã đi đúng hướng. Hãy tiếp tục những gì mình đang làm và tập trung nâng cao chất lượng ngày một tốt hơn. Bởi vì khi bạn dừng lại, mọi thứ cũng sẽ dừng lại theo và bạn sẽ mất đi sự hiện diện của mình trên Internet.

Hãy nhớ rằng, người xem có quá nhiều thông tin để lựa chọn và rất nhiều nguồn thông tin khác nhau để theo dõi. Họ sẽ không nhớ tới bạn chỉ sau 30 phút được tiếp nạp những thông tin thú vị khác. Vì vậy, công việc quan trọng nhất để thành công chính là bạn phải thường xuyên đưa ra những nội dung mà khán giả yêu thích để họ nhớ tới bạn lâu nhất.



Đây là giai đoạn mà rất nhiều người từ bỏ, bởi vì không lường trước được rằng bạn sẽ phải làm việc chăm chỉ hơn cả công việc hiện tại để có thể duy trì được sự hiện diện của mình.

THƯỜNG HIỆU CÁ NHÂN

BƯỚC 6: KIÊN TRÌ, BỀN BÌ VÀ KỶ LUẬT ĐỂ THƯỜNG XUYÊN MANG LẠI GIÁ TRỊ CHO NHỮNG NGƯỜI THEO DÕI

Thuật ngữ “burn out” (nghĩa là cạn kiệt sức lực vì làm việc) được đề cập khá phổ biến trong việc xây dựng nội dung như thế này.

Tôi đã làm việc liên tục trong hơn một năm để có thể đạt được con số hơn 200 ngàn người theo dõi trên cả Youtube và Facebook. Và tôi làm nội dung hoàn toàn sau giờ làm việc, tức là từ 12 giờ đêm tới 4 giờ sáng. Thường xuyên làm việc 20 tiếng một ngày trong thời gian dài sẽ khiến bạn kiệt sức rất nhanh. Chính vì luôn nhận được sự ủng hộ của bạn nên tôi rất ít khi cảm thấy mệt mỏi.

Nếu bạn quyết định lựa chọn theo con đường mà tôi đã làm thì bạn sẽ phải rất quyết tâm. Tuy nhiên, đây là điều rất nhiều người không thực hiện được vì bạn sẽ không thấy được kết quả trong thời gian ngắn.

Và để làm tốt điều đó thì bạn phải có chiến lược xây dựng nội dung trong dài hạn. Có lịch làm việc cụ

thể và phải luôn trả lời được những câu hỏi của người theo dõi.

Tuy nhiên, đừng vì vậy mà nản lòng. Tôi mất một năm để xây dựng được kết quả đó, nhưng với bạn có thể chỉ vài tháng, vì tôi không phải người giỏi nhất. Cách làm nội dung của tôi không mang tính giải trí, vì vậy sẽ có lượng người theo dõi ít hơn và tăng trưởng cũng sẽ chậm hơn khá nhiều.



THƯƠNG HIỆU CÁ NHÂN

BƯỚC 6: KIÊN TRÌ, BỀN BỈ VÀ KỶ LUẬT ĐỂ THƯỜNG XUYÊN MANG LẠI GIÁ TRỊ CHO NHỮNG NGƯỜI THEO DÕI

Điều quan trọng nhất trong bước số 6 này chính là:

**“ĐỪNG LẮNG NGHE NHỮNG LỜI KHUYÊN SÁO RỒNG
TỪ NHỮNG NGƯỜI CHƯA BAO GIỜ CÓ KINH NGHIỆM”**

Hãy tập trung vào phân tích những con số và học hỏi thật nhiều. Bạn sẽ biết mình cần phải làm gì. Mục tiêu sau cùng của bạn là cung cấp thật nhiều nội dung chất lượng để thay đổi cuộc sống của những người yêu mến bạn.

Nếu bạn gặp phải một vài lời chê bai, những comment tiêu cực: **Hãy xóa bỏ để không bị ảnh hưởng về cảm xúc đối với bản thân.**

Ngoài ra, hãy lưu lại những lời khen, những lời động viên và ủng hộ trên mạng xã hội. Tôi có cả một thư viện rất nhiều những comment tích cực. Đó chính là nguồn động lực lớn nhất cho tôi mỗi khi cảm thấy mệt mỏi hoặc muốn từ bỏ.

Tin tôi đi, bạn sẽ cảm thấy muốn dừng lại rất thường xuyên và bạn cần nguồn cung cấp năng lượng tích cực là những comment tuyệt vời như vậy.

“*Nếu bạn đã từng để lại những lời ủng hộ tuyệt vời đó cho tôi trên bất kỳ nền tảng nào, thì tôi muốn cảm ơn bạn từ tận đáy lòng mình. Tôi sẽ không đạt được kết quả ngày hôm nay nếu không có bạn. Chân thành cảm ơn bạn ♥*

THƯƠNG HIỆU CÁ NHÂN

BƯỚC 7: XÂY DỰNG CỘNG ĐỒNG NHỮNG NGƯỜI ỦNG HỘ BẠN

07

Bước 7

XÂY DỰNG CỘNG ĐỒNG NHỮNG NGƯỜI ỦNG HỘ BẠN

“ ĐÂY LÀ ĐIỂM KHÁC BIỆT LỚN NHẤT TRONG CHIẾN LƯỢC XÂY DỰNG THƯƠNG HIỆU CÁ NHÂN SO VỚI VIỆC TRỞ NÊN NỔI TIẾNG TRÊN MẠNG XÃ HỘI THÔNG QUA NHỮNG BỨC HÌNH ĐẸP ”

Nếu bạn chỉ đơn thuần muốn có số lượng người theo dõi nhiều trên Facebook, Instagram hay Tiktok thì bạn không cần phải thực hiện bước số 7 này. Nhưng nếu bạn muốn có một **thương hiệu cá nhân uy tín và được nhiều người thực sự quan tâm và ủng hộ** thì bạn sẽ cần phải xây dựng một cộng đồng có sự tương tác và trao đổi qua lại vì mọi người muốn được giao lưu, chia sẻ thông tin tại đó.

Nhưng quan trọng nhất, bạn cần có một cộng đồng những người thực sự quan tâm và ủng hộ bạn. Đó là những người sẽ luôn lắng nghe những gì bạn chia sẻ, luôn

đánh giá tích cực những kiến thức mà bạn mang lại và sẵn sàng ủng hộ những dự án mà bạn sẽ triển khai, trong đó có cả những sản phẩm mà bạn sẽ cung cấp.

Một số điều quan trọng cần lưu ý khi xây dựng cộng đồng:

- Tạo ra quy định rõ ràng và công bằng với mọi thành viên
- Thường xuyên đăng tải những nội dung có giá trị
- Xây dựng nội dung thường xuyên
- Đẩy mạnh các hoạt động tương tác
- Quảng bá nhóm của bạn tại nhiều nền tảng khác nhau

THƯƠNG HIỆU CÁ NHÂN

BƯỚC 7: XÂY DỰNG CỘNG ĐỒNG NHỮNG NGƯỜI ỦNG HỘ BẠN

Có rất nhiều hình thức khác nhau để xây dựng một cộng đồng cho mình tùy theo nền tảng mà bạn lựa chọn. Mỗi nền tảng đều có một đặc điểm riêng và thu hút những người quan tâm khác nhau.

Điều tuyệt vời nhất khi có một cộng đồng luôn ủng hộ mình, đó là bạn sẽ tương tác được với nhiều người một cách tự nhiên và bạn sẽ ít bị phụ thuộc vào hoạt động chạy quảng cáo trên các nền tảng đó.

Sau đây là một số ý tưởng giúp bạn xây dựng cộng đồng có tính tương tác tốt:

- Chào mừng các thành viên mới
- Đề nghị các thành viên giới thiệu về bản thân mình
- Đăng các nội dung có tính tương tác: Khảo sát, hỏi đáp, đố vui,...
- Đăng các nội dung dành riêng cho cộng đồng
- Livestream cho các thành viên của cộng đồng
- Đề nghị các thành viên cài đặt chức năng thông báo
- Tôn vinh những người có đóng góp nhiều

Nếu bạn có thể xây dựng cho mình một cộng đồng tốt thì thương hiệu cá nhân của bạn sẽ được đẩy mạnh lên rất cao, và bước số 8 sẽ trở nên dễ dàng hơn rất nhiều.

— 8 BƯỚC XÂY DỰNG —

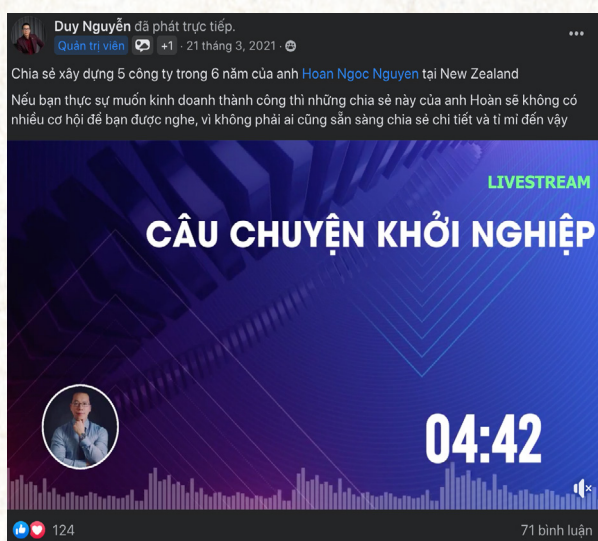
THƯƠNG HIỆU CÁ NHÂN



CLB TỐT HƠN MỖI NGÀY CÙNG COACH DUY NGUYỄN

Số lượng: hơn 8,200 thành viên

NƠI TÔI TRỰC TIẾP CHIA SẺ KỸ NĂNG BÁN HÀNG - MARKETING - KHỞI NGHIỆP - KINH DOANH - THƯƠNG HIỆU CÁ NHÂN VÀ NHIỀU NỘI DUNG ĐẶC BIỆT KHÁC



THƯƠNG HIỆU CÁ NHÂN

08

Bước 8

ĐÓNG GÓI SẢN PHẨM VÀ THƯƠNG MẠI HÓA

Đây là đích đến của hoạt động xây dựng thương hiệu cá nhân nếu như mục tiêu sau cùng của bạn là tạo ra một mô hình kinh doanh thay đổi hoàn toàn cuộc sống của bạn.

Hãy thử tưởng tượng xem, cuộc sống của bạn sẽ thay đổi như thế nào nếu bạn luôn luôn được làm những việc mình muốn, tập trung vào chuyên môn của mình, không phải lo nghĩ về tài chính và được rất nhiều người khác ủng hộ? Đó là một giấc mơ phải không?

Giấc mơ đó không còn là xa vời nữa nhờ có sự phát triển của mạng xã hội và Internet. Bạn không cần phải là người có tài năng diễn xuất vạn người mê hay phải có ngoại hình thật bắt mắt thì mới được chú ý tới. Bạn chỉ cần **có tâm huyết, có kiến thức và có thể mang lại nhiều giá trị tốt** cho những người xung quanh là bạn hoàn toàn có thể làm được những gì mà tôi đã thực hiện.

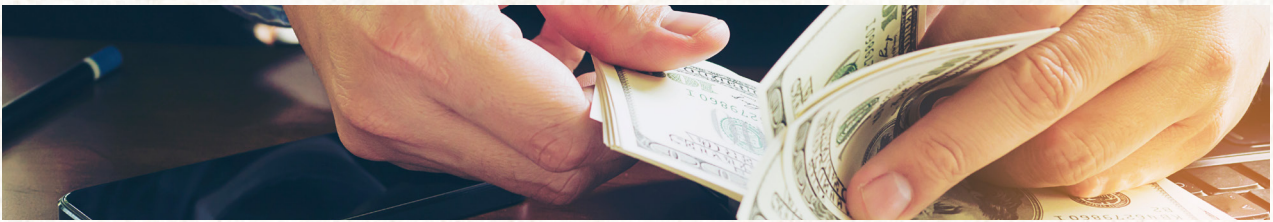
“MỌI KỸ NĂNG ĐỂ XÂY DỰNG THƯƠNG HIỆU CÁ NHÂN VÀ THƯƠNG MẠI HÓA ĐỀU CÓ THỂ HỌC TẬP VÀ RÈN LUYỆN ĐƯỢC”

— 8 BƯỚC XÂY DỰNG —

THƯƠNG HIỆU CÁ NHÂN

BƯỚC 8: ĐÓNG GÓI SẢN PHẨM VÀ THƯƠNG MẠI HÓA

Đây là bước sau cùng và là bước đòi hỏi những kỹ năng khác biệt nhất, giúp bạn tạo ra nhiều nguồn thu nhập khác nhau xoay quanh thương hiệu cá nhân của mình. Bạn sẽ cần có tối thiểu 6 kỹ năng quan trọng sau đây.



1

KỸ NĂNG BÁN HÀNG



Kỹ năng bán hàng, đặc biệt là bán hàng trước nhiều người: Đây là điều mà rất nhiều người cảm thấy lúng túng vì trước giờ không bán bất cứ sản phẩm gì cho ai cả, hoặc bạn nghĩ rằng mình bán dịch vụ hoặc chuyên môn của mình cho người khác là điều đáng hổ thẹn.

Nếu đó là điều bạn đang băn khoăn thì hãy suy nghĩ lại, bởi vì

chúng ta đang sống trong thế giới mà mọi người đã đánh giá cao giá trị mình nhận được.

Và đặc biệt, khi bạn xây dựng được một cộng đồng ủng hộ mình thì đó là những người sẽ luôn sẵn sàng trả tiền để nhận được những giá trị đặc biệt hơn từ bạn.

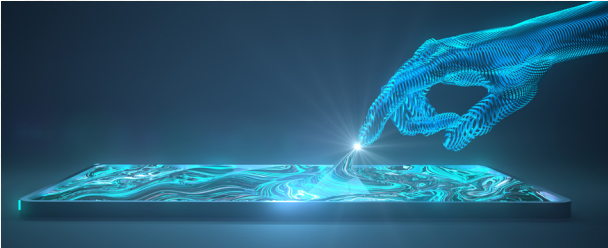


— 8 BƯỚC XÂY DỰNG — THƯƠNG HIỆU CÁ NHÂN

BƯỚC 8: ĐÓNG GÓI SẢN PHẨM VÀ THƯƠNG MẠI HÓA

2

KỸ NĂNG MARKETING



Xây dựng thương hiệu cá nhân không thể thiếu kỹ năng marketing, đặc biệt là về Online marketing.

Bạn sẽ cần phải biết cách để phát triển thương hiệu của mình, quảng bá, thuyết phục, tạo sự ảnh hưởng, và cả việc chạy quảng cáo sao cho hiệu quả nếu bạn muốn đẩy nhanh tốc độ của quá trình này. Trong thời đại công nghệ số, marketing là kỹ năng bắt buộc với tất cả mọi người.



3

KỸ NĂNG NÓI CHUYỆN TRƯỚC ĐÁM ĐÔNG

Tỷ phú đầu tư Warren Buffett đã chia sẻ: “Kỹ năng nói chuyện trước đám đông là kỹ năng quan trọng nhất sẽ giúp bạn tự tin và mang lại lợi ích nhiều nhất cho bạn tới cuối đời”.

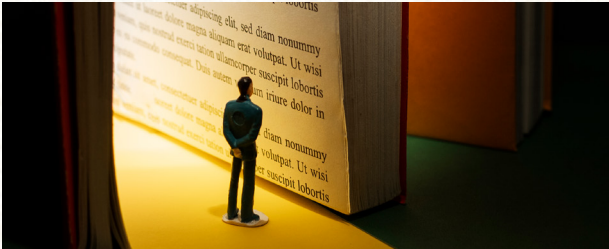
Bạn muốn trở thành người có tầm ảnh hưởng? BẠN PHẢI BIẾT NÓI CHUYỆN TRƯỚC ĐÁM ĐÔNG!



THƯƠNG HIỆU CÁ NHÂN

BƯỚC 8: ĐÓNG GÓI SẢN PHẨM VÀ THƯƠNG MẠI HÓA

4 KỸ NĂNG VIẾT VÀ KỂ CHUYỆN



Bạn sẽ cần phải đọc, viết và học cách truyền cảm hứng cho người khác thông qua từ ngữ của mình.

Kỹ năng viết rất quan trọng để hỗ trợ cho hoạt động Bán hàng và Marketing đó là copywriting (cách viết để bán hàng). Bạn sẽ không thể bỏ qua kỹ năng này.



5 KỸ NĂNG QUẢN LÝ THỜI GIAN CỦA BẢN THÂN

Đây là kỹ năng giúp bạn đi đường dài, bởi vì bạn sẽ phải làm rất nhiều việc mà trước giờ bạn chưa bao giờ làm và sẽ chiếm toàn bộ thời gian của bạn. Nếu không quản lý tốt thời gian của mình, bạn sẽ nhanh chóng cảm thấy mệt mỏi và muốn từ bỏ vì không nhìn thấy kết quả.



THƯƠNG HIỆU CÁ NHÂN

BƯỚC 8: ĐÓNG GÓI SẢN PHẨM VÀ THƯƠNG MẠI HÓA

Các kỹ năng bổ trợ cho việc xây dựng nội dung của bạn: Tùy theo bạn chọn con đường nào để xây dựng thương hiệu cá nhân mà bạn sẽ cần có các kỹ năng bổ trợ riêng biệt.

Ví dụ, trong trường hợp của tôi: Tôi đã chọn video với chất lượng cao về mặt dàn dựng để thu hút sự chú ý. Vì vậy tôi đã dành thời gian để học cách dàn dựng video mà không cần phải bỏ ra mỗi tháng 15 triệu - 20 triệu để thuê một nhân viên thiết kế cho mình. **Chỉ tính riêng việc đó thôi thì mỗi năm tôi đã tiết kiệm được cho mình 180 triệu - 240 triệu chi phí khi mới bắt đầu.** Bạn đã thấy tầm quan trọng của việc học các kỹ năng bổ trợ hay chưa?

Tất cả các kỹ năng đều có thể học tập và rèn luyện được. Nhưng nếu không biết cách thì bạn sẽ giống như rất nhiều các chuyên gia tài giỏi khác, chỉ biết tập trung làm tốt công việc của mình để nhận được mức lương cao hơn so với trung bình. Không thể nào mang những giá trị đó tới nhiều người hơn và biến nó trở thành một phong cách sống, một công việc tiềm năng mới dành cho bạn.

Còn nếu bạn có công thức, có chiến lược và các kỹ năng cần thiết để xây dựng một mô hình kinh doanh tiềm năng xoay quanh thương hiệu cá nhân của mình thì bạn sẽ có những nguồn thu nhập mà có lẽ bạn chỉ dám dùng từ MƠ ƯỚC khi nói về điều đó ở thời điểm hiện tại

THƯƠNG HIỆU CÁ NHÂN

BƯỚC 8: ĐÓNG GÓI SẢN PHẨM VÀ THƯƠNG MẠI HÓA

“ XÂY DỰNG THƯƠNG HIỆU CÁ NHÂN LÀ MỘT CHẶNG ĐƯỜNG DÀI VÀ CẦN CÓ SỰ ĐẦU TƯ NHIỀU VỀ THỜI GIAN, CÔNG SỨC, VÀ CẢ TÀI CHÍNH NẾU BẠN MUỐN ĐI NHANH ”



Hãy nghĩ như thế này: Nếu bạn nhìn nhận công việc này như là một hoạt động đầu tư kinh doanh để mang về cho bạn một cuộc sống mới.

Bạn được làm những gì mình đam mê và được sống một cách tự do về tài chính, thì bạn sẽ cần phải có sự đầu tư ban đầu như khi bạn làm kinh doanh hoặc khởi nghiệp.

Có rất nhiều bạn nhắn tin cho tôi xin lời khuyên và nói rằng, bạn sẵn sàng bỏ ra vài trăm triệu để đầu tư vào cửa hàng, nhà hàng để làm ăn “lấy kinh nghiệm”. Nhưng khi nghĩ tới những công sức mà tôi đã bỏ ra để xây dựng được thì bạn lại cảm thấy ngần ngại.

Ngay cả việc bỏ ra một khoản đầu tư nhỏ so với những gì bạn sẽ nhận được bạn cũng cảm thấy không quyết tâm thì đó là dấu hiệu của việc bạn khó đạt được thành công.

Tôi không nói rằng bạn phải đầu tư tài chính nhiều thì mới đạt được kết quả. Bạn hoàn toàn có thể làm như tôi, **mỗi ngày làm việc 20 tiếng trong hơn 1 năm, học rất nhiều, sai lầm rất nhiều, mắc lỗi rất nhiều và phải thử đi thử lại cũng rất nhiều để tìm ra con đường phù hợp với mình.**

THƯƠNG HIỆU CÁ NHÂN

Nếu bạn tìm ra được hướng đi cho mình thì bạn có thể đạt được kết quả giống như tôi. Tôi bắt đầu chỉ với 1 chiếc điện thoại thông minh bình thường (iphone 6 vào năm 2020) Bạn cũng hoàn toàn có thể làm vậy.

Còn nếu bạn muốn có một chiến lược rõ ràng hơn, hiểu những kiến thức quan trọng để có một lộ trình tốt hơn, nhanh hơn thì tôi sẽ sẵn sàng chia sẻ lại điều đó với bạn.

ĐÓ LÀ LÝ DO VÌ SAO **TÔI ĐÃ TẠO RA 2 NỘI DUNG CHIA SẺ** TÙY THEO NHU CẦU CỦA BẠN VÀ CHÚNG TA SẼ LÀM VIỆC VỚI NHAU QUA ONLINE HOẶC TRỰC TIẾP **ĐỂ GIÚP BẠN ĐẠT ĐƯỢC KẾT QUẢ NHƯ TÔI ĐÃ LÀM!**

“ Hãy nhớ rằng, nếu tôi làm được thì bạn hoàn toàn có thể làm được, vì tất cả những gì bạn nhìn thấy từ tôi đều là những kỹ năng tôi đã học và phát triển cho bản thân mình. TÔI KHÔNG SINH RA VỚI NHỮNG KỸ NĂNG ĐÓ! ”



THƯƠNG HIỆU CÁ NHÂN

VỀ 2 NỘI DUNG CHIA SẺ NÀY, BẠN CÓ THỂ THAM GIA THEO NHU CẦU VÀ KHẢ NĂNG CỦA MÌNH.

- Tôi sẽ chia sẻ với bạn **chiến lược xây dựng thương hiệu cá nhân kèm theo các công cụ** để bạn biết cách làm marketing, biết cách xây dựng nội dung, biết cách phát triển hình ảnh của bản thân mình.
- Nội dung này chúng ta sẽ trao đổi qua hình thức Zoom (Online) trong 8 buổi và **tôi sẽ giải đáp các thắc mắc của bạn xoay quanh việc xây dựng thương hiệu cá nhân.**

Bạn có thể tham khảo nội dung cụ thể

TẠI ĐÂY

CÒN NẾU BẠN MUỐN ĐẠT ĐƯỢC SỰ TỰ DO TÀI CHÍNH

THÔNG QUA VIỆC PHÁT TRIỂN THƯƠNG HIỆU CÁ NHÂN CỦA MÌNH THÀNH
MỘT MÔ HÌNH KINH DOANH VỚI 10+ NGUỒN THU NHẬP
TIỀM NĂNG KHÁC NHAU

THÌ BẠN CÓ THỂ ĐƯỢC TÔI KÈM CẬP TRỰC TIẾP 1:1

THƯƠNG HIỆU CÁ NHÂN

Tại khóa huấn luyện ĐẶC BIỆT VÀ BÍ MẬT này, tôi sẽ gặp bạn trực tiếp để hướng dẫn và trao đổi với bạn những BÍ QUYẾT KINH DOANH và các công thức mà tôi đã phải tốn nhiều thời gian, công sức, và tiền bạc để nhận ra, để đúc kết được cho bản thân tôi và TÔI SẼ CHIA SẺ VỚI BẠN!

CHÍNH VÌ LÝ DO ĐÓ MÀ CHÚNG TA GỌI ĐÓ LÀ LỚP HỌC BÍ MẬT. CHÚNG TA SẼ HỌC TRỰC TIẾP OFFLINE TẠI SÀI GÒN HOẶC HÀ NỘI ĐỂ NHỮNG THÔNG TIN TẠI LỚP KHÔNG BỊ RÒ RỈ RA BÊN NGOÀI.

Hãy tưởng tượng nó giống như việc bạn đi mở một nhà hàng, và bạn cần phải đi học các công thức nấu ăn và bí quyết kinh doanh vậy. Đó là một khoản đầu tư sinh lời.

“ Đừng quên rằng, đầu tư cho bản thân là hoạt động đầu tư hiệu quả nhất ”

Ngoài ra, sau lớp học bí mật đó, bạn có thể được tôi **KÈM CẶP TRỰC TIẾP 1:1 ĐỊNH KỲ TRONG 6 THÁNG** và tôi sẽ đưa cho bạn những lời tư vấn để giúp bạn đạt được kết quả của mình.

Tất nhiên, tôi sẽ đồng hành với bạn để đánh giá và cho bạn lời khuyên. Việc thực thi và triển khai là do bạn hành động, chứ tôi không cung cấp dịch vụ làm thay cho bạn. Nhưng chỉ điều đó thôi cũng có thể giúp bạn tiết kiệm được rất nhiều thời gian, sức lực và tiền bạc.

— 8 BƯỚC XÂY DỰNG —

THƯƠNG HIỆU CÁ NHÂN

**BUỔI LIVESTREAM CÓ HƠN
800 NGƯỜI XEM**

Tôi tạo ra doanh thu **GẤP 2** so với học phí bạn đầu tư
cho nội dung kèm cặp

CHỈ QUA MỘT BUỔI LIVESTREAM HƠN 1 GIỜ

THÔNG TIN CỤ THỂ VỀ CHƯƠNG TRÌNH LỚP HỌC BÍ MẬT
VÀ KÈM CẶP 1:1 BẠN CÓ THỂ **XEM TẠI ĐÂY**

Hoặc xem thông tin cụ thể tại Coachduynguyen.com

THƯƠNG HIỆU CÁ NHÂN

QUYỀN QUYẾT ĐỊNH HOÀN TOÀN LÀ Ở BẠN

Bạn có thể đọc xong ebook này và không bao giờ nghĩ tới việc xây dựng thương hiệu cá nhân cho mình nữa. Tôi tin rằng hơn 90% mọi người sẽ làm như vậy.

Hoặc bạn có thể đọc xong và tham gia vào lớp học Online **TẠI ĐÂY** để lên kế hoạch trong dài hạn cho mình.



Nếu bạn đã quyết tâm để được tôi **KÈM CẶP TRỰC TIẾP** thì thời gian không chờ đợi bạn. Bạn cần phải hành động ngay vì sẽ ngày càng nhiều người có chung sở trường, chung kỹ năng giống bạn theo đuổi con đường này. Người đi sau bao giờ cũng có những thiệt thòi nhất định.

Nhưng quan trọng nhất, đó là việc phát triển thương hiệu cá nhân sẽ ngày càng khó khăn, do việc tiếp cận tới người xem ngày càng khó trên mạng xã hội.

Tôi đã nghĩ về con đường này cách đây 10 năm nhưng không hành động. Hãy thử tưởng tượng nếu tôi bắt đầu từ cách đây 10 năm thì bây giờ sẽ như thế nào? Đôi khi tôi cũng mong mình đã bắt tay vào hành động từ sớm thì bây giờ đã rất khác rồi.

**“ NẾU BẠN CHẦN CHỪ THÌ BẠN CŨNG SẼ CÓ
RẤT NHIỀU KHOẢNH KHẮC HỐI TIẾC
NHƯ TÔI VẬY ”**

CÒN NẾU BẠN ĐÃ SẴN SÀNG?

CHÚNG TA CHỈ CÁCH NHAU 1 CUỘC ĐIỆN THOẠI
Hãy gọi trực tiếp hoặc nhắn tin vào
SỐ HOTLINE: **0348 264 003**

**Tôi sẽ cần phỏng vấn bạn trực tiếp để đưa bạn vào
chương trình kèm cặp 1:1**

**VÀ HÃY NHỚ RẰNG, THỜI ĐIỂM TỐT NHẤT ĐỂ
THEO ĐUỔI ƯỚC MƠ CỦA MÌNH LÀ BÂY GIỜ !!!**

Bạn có thể tham gia cộng đồng những người đang xây dựng
THƯƠNG HIỆU CÁ NHÂN tại: <https://zalo.me/g/hfuiza540>

LỜI CẢM ƠN

Cảm ơn bạn đã dành thời gian đọc hết ebook này và cũng cảm ơn bạn đã luôn ủng hộ Duy trong suốt thời gian qua. Những kết quả mà Duy đạt được tới thời điểm này và trong tương lai chắc chắn sẽ luôn cần có sự đồng hành của bạn.

Hy vọng rằng cuốn ebook nhỏ này sẽ mang lại cho bạn những định hướng và giá trị cho con đường xây dựng thương hiệu cá nhân của mình. Duy đã làm được thì Duy tin chắc rằng bạn cũng sẽ làm được.

Còn nếu bạn cảm thấy cần được tư vấn về chiến lược cụ thể và con đường đi nhanh hơn, ngắn hơn, tránh được tất cả những sai lầm mà Duy đã mắc phải thì chúng ta chỉ cách nhau 1 tin nhắn hoặc 1 cuộc gọi.

Chúc bạn thật thành công trên con đường mình đã chọn và hãy quyết tâm theo đuổi nó tới cùng, không chỉ cho bản thân mà cho cả những người bạn thương yêu nhất.

Xin chào và hẹn gặp lại!

Coach Duy Nguyễn

8 BƯỚC XÂY DỰNG THƯƠNG HIỆU CÁ NHÂN

Con đường biến tri thức
thành mô hình kinh doanh tiềm năng

THÔNG TIN LIÊN HỆ VỚI DUY TẠI ĐÂY

- Website: coachduynguyen.vn
- Youtube: Coach Duy Nguyễn
- Facebook: Coach Duy Nguyễn
- HOTLINE: 0348 264 003



THƯƠNG HIỆU CÁ NHÂN

Cảm ơn bạn đã đọc đến trang bí mật cuối cùng của cuốn ebook này. Hy vọng những kinh nghiệm mà tôi đã chia sẻ sẽ cho bạn một cái nhìn rõ ràng hơn về con đường xây dựng Thương hiệu cá nhân của mình. Tất cả những gì tôi chia sẻ với bạn đều từ trải nghiệm trong suốt thời gian qua. Nếu bạn cảm thấy muốn gửi lời cảm ơn tới tôi với ebook này và những video kiến thức tôi đã chia sẻ trong suốt thời gian qua thì bạn có thể mời tôi một bữa trưa hoặc một ly cafe. Đó sẽ là nguồn động lực thêm để tôi cho ra tiếp những ebook hay hơn nữa trong thời gian tới.

Nếu đó là ý định của bạn thì đây là thông tin của tôi

NGUYỄN DUY

VIETINBANK - 103875035023

PAYPAL

Andy.duynguyen@outlook.com

Hy vọng chúng ta sẽ có dịp gặp trực tiếp và cùng ngồi cafe hay ăn tối trong thời gian tới.

Nhưng dù sao đi nữa, tôi rất trân trọng và cảm kích những tình cảm và sự ủng hộ bạn đã giành cho tôi trong suốt thời gian qua.

Cảm ơn bạn!!



8 BƯỚC XÂY DỰNG THƯƠNG HIỆU CÁ NHÂN

Con đường biến tri thức
thành mô hình kinh doanh tiềm năng

Cuốn sách này dành tặng những ai muốn thay đổi cuộc sống của mình theo hướng tích cực hơn bằng cách xây dựng thương hiệu cá nhân và thu hút hàng trăm ngàn người theo dõi.

Tôi đã làm được thì bạn hoàn toàn có thể làm được!

Coach Duy Nguyễn

Ebook thuộc bản quyền Công ty Cổ phần Tư vấn và Giáo dục Next Step Academy.

Tác giả Coach Duy Nguyễn

Thiết kế Ngân Bùi

Tháng 6, 2022