

# 6 passos per construir la teva marca personal

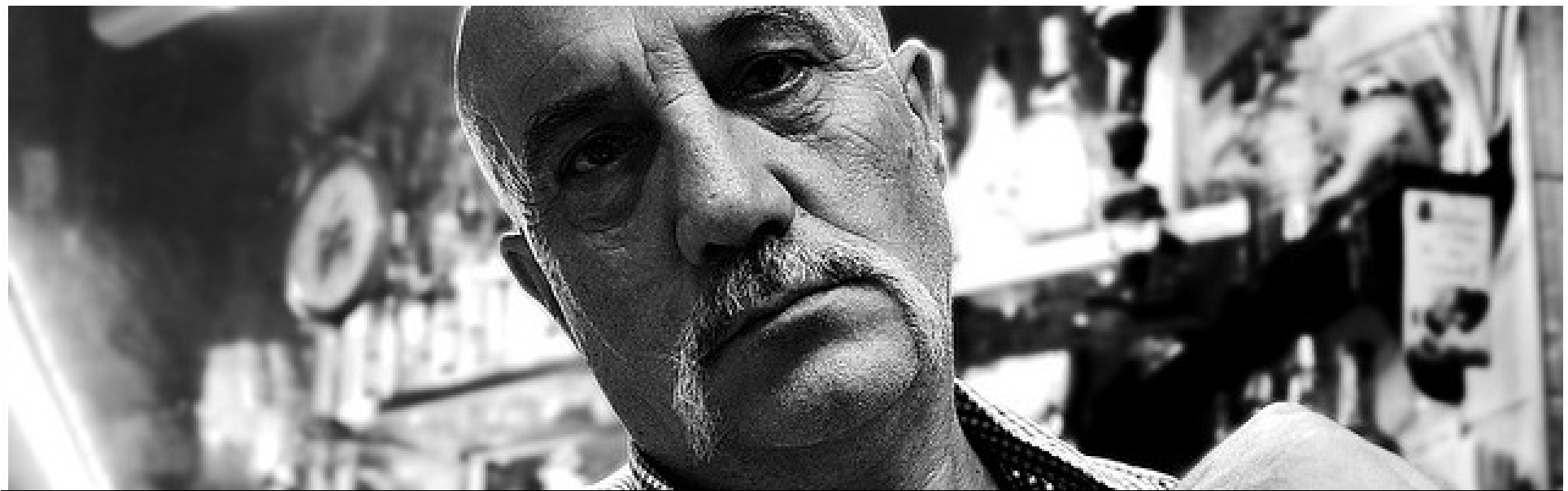
Aconsegueix més visibilitat,  
diferenciació i competitivitat

# Què és una **marca**?

Una **marca** és una combinació d'atributs, transmesos a través d'un nombre o d'un símbol, que influeix en el pensament d'un públic determinat i crea valor.

# Això és un logo

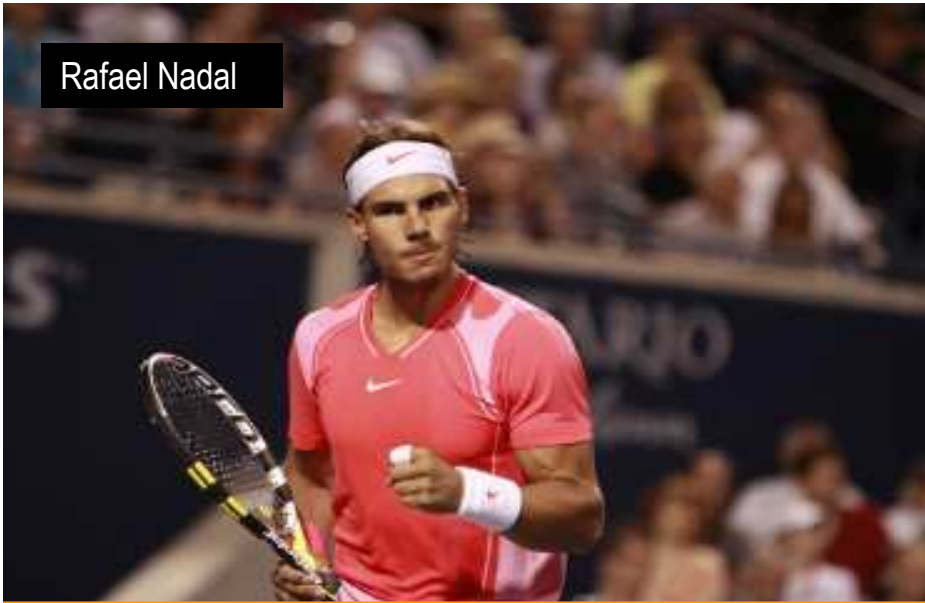




Això és una **marca**



Rafael Nadal



Lady Gaga



# Ells són **marques**

Messi





# I Steve Jobs...



| Tu...



Prof. Dra. Esmeralda Díaz-Aroca

[www.esmeraldadiazaroca.com](http://www.esmeraldadiazaroca.com)



# Què és una marca personal?

És el conjunt d'atributs i valors fonamentals d'una persona que en el seu conjunt constitueixen allò que la fa reconeixible i la diferencia d'altres persones, i que es representa pel seu, la seva imatge i el seu aspecte.



El teu nom, la teva imatge i el teu aspecte formen part del **teu ENVÀS.**



**L'aspecte visual i el nom formen un tàndem inseparable que de forma única s'associa a la marca d'una persona.**



**La marca personal es pot representar amb un nombre i un cognom (Rafael Nadal), amb un dels dos (Messi) o amb un àlies (Lady Gaga).**



**La Marca Personal** o el *Personal Branding* permet **la teva**  
diferenciació mitjançant una  
proposta de valor.

El teu **aspecte personal**, la teva **presència**

Com **et relaciones** amb els altres

Com és la teva presència a les **xarxes socials**



El teu **comportament** i **els teus gestos**

El que dius i com ho dius: les teves **paraules** i els teus **missatges**

El que Google diu de tu: què es pot trobar sobre tu a **Internet**

La teva identitat i la teva marca tenen un **“envàs”** que conté molts elements

# 1. El teu aspecte personal, la teva presència

# 1. Cuida el teu aspecte físic

La teva imatge corporal és la imatge visual que ofereixes.

# 2. Els detalls també compten

Recorda que el teu aspecte parla de tu abans que les teves paraules. Per això, cuida la teva higiene personal: cabells, dents, ungles, alè... En el detall també hi ha la teva imatge.



**3. Treu-te partit!** Segur que la natura t'ha afavorit i tens característiques que pots potenciar. Aprofita-ho! Si no veus la forma de fer-ho, deixa't aconsellar per un professional.



**4. Vesteix-te de forma adequada per a cada ocasió.** No és el mateix anar a una entrevista per treballar en un banc, que per treballar en un bar de copes. En el primer cas, hauràs d'utilitzar una vestimenta seriosa, probablement un vestit fosc, i en el segon, sens dubte podràs portar roba "casual" o més informal.

El més important és saber vestir de forma adequada per a l'ocasió. Si no coneixes els codis per a la vestimenta, informa't, observa o directament pregunta-ho.



## 5. Compte amb els enemics de la teva imatge!

Vigila de no fer servir la talla inadequada, roba o accessoris deteriorats, antics o simplement passats de moda.

## 6. Fes-te un armari

**professional.** La millor manera de fer que la teva butxaca no pateixi és disposar de peces de vestir bàsiques, que podràs utilitzar en qualsevol temporada temporada. Combina-les amb accessoris i peces que estiguin de moda. És qüestió d'imaginació!



## 7. No oblidis que les teves coses també parlen de

**tu.** Els teus bolígrafs, carpetes, quaderns, la teva agenda, cartera o bossa, el teu bloc de notes, les teves eines de feina... Totes aquestes coses també parlen de tu. Transmeten si ets una persona ordenada, curosa, professional.

## 8. Prepara les teves targetes de visita.

No només parlen de com ets, sinó que faciliten les teves dades de contacte perquè se't pugui localitzar en el futur. Porta-les sempre amb tu i no les utilitzis sense control. Dona-les quan una altra persona et doni la seva, o només si veus que l'altra persona vol mantenir el contacte.





## 9. Cuida les teves fotografies, la teva imatge diu molt de tu.

La teva imatge ha de ser propera. És ideal que la fotografia mostri del cap a les espatlles o com a molt fins a la meitat del tors.

No et mostris com una figura de cera, tens vida! Això no vol dir, però, que et posis a fer gestos que després quedaran molt artificials.

La millor cara i la millor postura és la que habitualment tindries amb els teus clients en una reunió: mostra confiança, un estat relaxat, positiu i per descomptat somrient. No ha de ser un gran somriure, n'hi ha prou amb un somriure càlid i amigable. Sense exageracions.



## 10. Tria un fons adequat per a la foto.

El millor és fer la foto sobre un fons clar, així ressaltarà més la teva imatge.

També pots escollir la taula del despatx o les prestatgeries, però vés amb compte que no surtin objectes com cendrers, encenedors, restes de menjar, etc.



## 11. Procura que la foto tingui qualitat.

Assegura't que la foto tingui suficient resolució i qualitat. A l'hora de pujar la teva foto a Internet, pots fer-ho amb les extensions jpg, png o gif amb un **màxim de 4 MB**.

Si ja tens la teva foto, és el moment de **retallar-la adequadament** perquè encaixi perfectament en la mida del perfil de les teves xarxes socials.

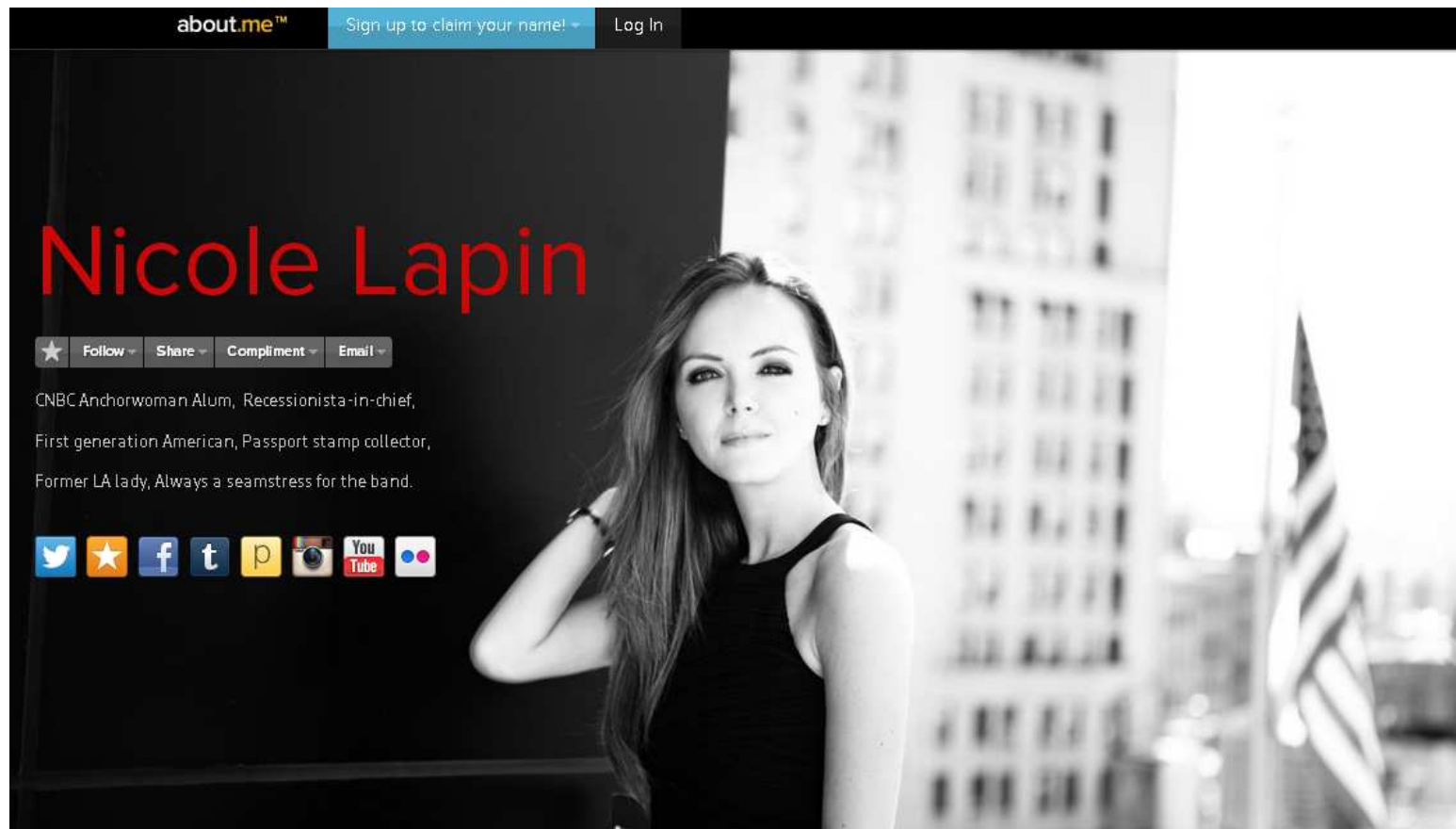
Per fer-ho pots utilitzar programes molt senzills com PAINT.



# 2. El teu “JO digital” ... el tens?

**1. Fes-te la teva pàgina personal.** About.me permet recopilar tota la informació dispersa a Internet en un únic perfil. Així, podem crear perfils tan atractius como el d'aquesta imatge en uns minuts. Només cal escollir la imatge de fons, triar les tipografies que més ens agradin, connectar els serveis web que ocupem... i llestos.

<https://about.me/>



## 2. Dissenya la teva targeta de visita digital.

Qodify, la teva targeta de presentació al núvol: <http://www.qodify.com>



## 3. Personalitza la signatura del teu correu electrònic.

<http://www.wisestamp.com/>



## 4. Dissenya el teu *Curriculum Vitae* 2.0.

The image shows a screenshot of the VisualCV website. At the top, there is a navigation bar with the VisualCV logo, a home icon, and links for 'Login', 'Your Resume, Only Better', 'About Us', and 'Learning Center'. Below the navigation bar, there are tabs for 'Professionals' and 'Students & Alumni'. The main content area features a large heading 'Get a better resume' and a sub-heading 'Turn your resume into a VisualCV.' Below this is a prominent orange button that says 'Sign-up Now - it's FREE!'. To the right of the sign-up button, there is a large graphic for 'vizualize.me beta' which displays a sample resume for 'Kenneth Lee', a 'Cofounder at Visualize.me'. The sample resume is highly visual, featuring a world map, bar charts for 'EXPERIENCE' and 'EDUCATION', a 'SKILLS' section with five circles containing the numbers 5, 5, 3, 2, and 1, and a 'MY STATS' section showing '6 years of work experience', '119 LinkedIn connections', and '26 Clouds Eaten'. The website also lists 'INTERESTS' (Social Media, Quizzes, Artificial Intelligence, Data Mining) and 'LANGUAGES' (English, Spanish).

Get a better resume

Turn your resume into a VisualCV.

Sign-up Now - it's FREE!

A VisualCV is an Internet-based resume that lets you stand out from the crowd. You can:

- Include work samples, charts and graphs, audio, video and images
- Share your VisualCV via e-mail, your unique URL or your social networks
- Control who sees it

**Kenneth Lee**  
Cofounder at Visualize.me

SOFTWARE DEVELOPER IN WEB APPLICATIONS, MOBILE APPLICATIONS, AND DEVICES. FOCUSING ON ARTIFICIAL INTELLIGENCE, DATA.

**EXPERIENCE**

Web Application Developer  
Mobile Application Developer  
Software Developer, Public Relations  
Software Tester

**EDUCATION**

BA (Bachelor of Arts)

**SKILLS**

5 5 3 2 1

**INTERESTS**

Social Media, Quizzes, Artificial Intelligence, Data Mining

**LANGUAGES**

English, Spanish

**MY STATS**

6 years of work experience, 119 LinkedIn connections, 26 Clouds Eaten

Sample profile created with Vizualize.me.

## 5. Si ets manetes, prova a fer-te un VIDEOCURRÍCULUM:

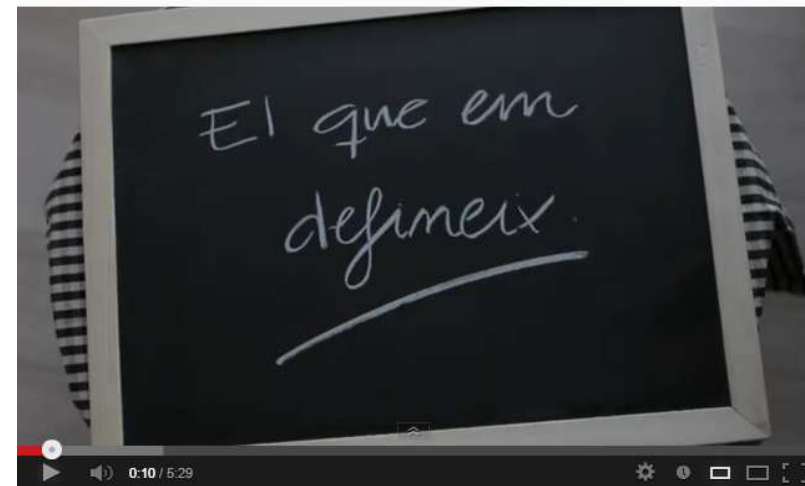
En l'actualitat, el videocurrículum digital és un mitjà cada cop més utilitzat i popular per trobar feina, ja que una imatge diu més que mil paraules.

El videocurrículum digital consisteix en un vídeo de dos o tres minuts en què l'aspirant dona a conèixer la seva experiència i capacitat laboral.

Fes un cop d'ull a aquest parell de vídeos. Tu també pots!



<http://youtu.be/9EzNII1U2N8>



<http://www.youtube.com/watch?v=70iSEMNVEM>



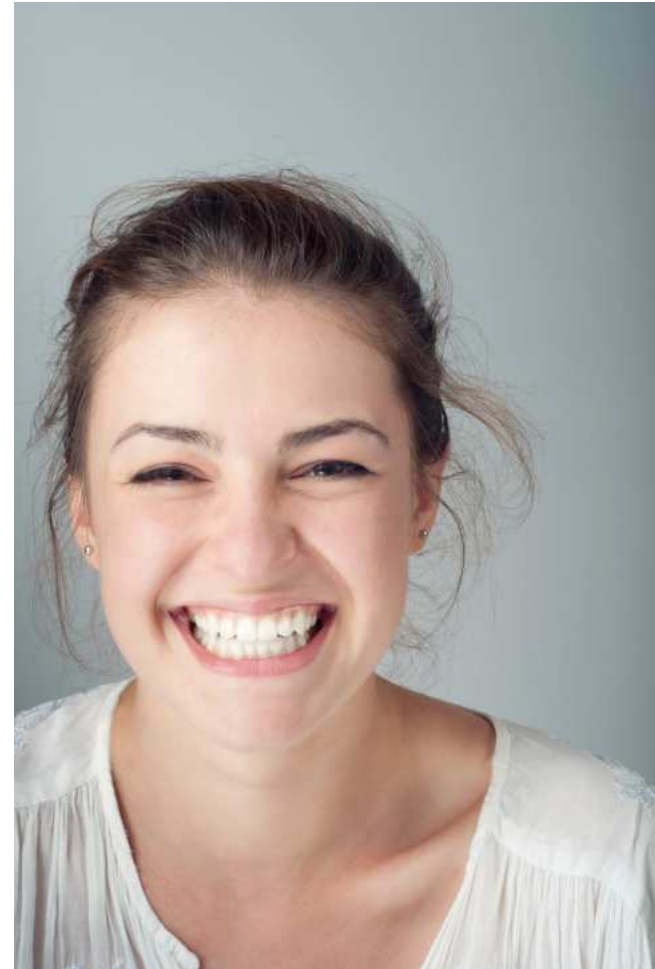
# 3. La teva manera d'estar i de fer les coses...

## 1. Sigues puntual.

No arribis tard sota cap concepte. Per a la persona que t'espera és una falta de respecte. El seu temps és igual d'important que el teu.

## 2. Un somriure sempre t'ajudarà.

És sorprenent tot el que podràs aconseguir amb una actitud positiva. Un simple somriure obre moltes portes.



### 3. Cuida els teus gestos.

Uns llavis tensos, dents apretades i la mandíbula rígida produeixen rebuig de forma inconscient.

Procura mantenir postures corporals obertes (mostrar els palmells de les mans, avançar el pit...) en comptes de tancades (braços o cames creuats, mirar a terra o a l'infinit...).

Quan parlis amb una altra persona, mira-la sempre als ulls, així transmetràs credibilitat.



## 4. Sigues coherent.

La incoherència entre el que dius, com ho dius i els teus gestos (la teva comunicació no verbal), és causa suficient per generar desconfiança.

## 5. Sigues autèntic.

Sigues tu mateix, no interpretis a una altra persona.

**6. Si no t'ho demanen, no donis consells** ni diguis a ningú què ha de fer. Si no t'ho han demanat, l'altra persona pot sentir-se en una posició d'inferioritat que pot resultar-li molesta.



## 7. Compleix les teves promeses i els teus compromisos.

Si veus que no seràs capaç de complir-ho, no ho promets. Si promets i no compleixes, difícilment tindràs credibilitat.

## 8. Deixa parlar i escolta amb atenció.

Si no ho fas, produiràs rebuig en les persones amb qui et trobis. Evita també els gestos d'avorriment o desinterès.



## 9. Ofereix sempre un tracte amable i cortès.

Cuida els detalls en les teves relacions amb els altres. Utilitza fórmules de salutació i de comiat. Sigues agraït i educat: “Gràcies”, “Si us plau”...

## 10. Sigues tolerant.

Accepta les persones tal com són. Respecta altres opinions. Si no hi estàs d'acord, expressa-ho amb respecte i educació.



## 11. La teva simpatia i el teu bon humor et portaran lluny.

El bon humor és la clau en les relacions personals sempre que no sigui forçat. Anar de gràcies és l'extrem, així que cal evitar-ho.

# 4. El que dius i com ho dius...

# 1.Cuida el que dius.

Para atenció a allò que dius o escrius, perquè se't pot girar en contra en el futur, sobretot avui en dia en què molts comentaris es fan a Internet.

Recorda que tot queda "allà". Imagina't que fas un comentari negatiu o inadequat a Internet sobre alguna institució, empresa o servei determinat i resulta que un dia tens una entrevista amb ells. És molt possible que trobin aquesta opinió quan busquin informació sobre tu. En aquest cas, tingues clar que seràs eliminat de la llista de candidats a considerar.

Si no vols que quedi a Internet, no ho escriguis. Pensa abans de parlar o d'escriure!





## 2. Cuida l'ortografia i la redacció.

Si escrius amb errades o faltes d'ortografia, l'únic que transmetràs és la teva manca de professionalitat i de credibilitat.

## 3. No utilitzis majúscules.

Les majúscules es llegeixen pitjor que les lletres minúscules i, a més, es poden interpretar com a crits. Utilitza les majúscules per a titulars, inici de les frases i per als noms propis.



## 4. No entris en temes polèmics que no et porten enlloc.

Prendre partit obertament i de forma visceral en assumptes que generen gran emotivitat et convertirà en persona “non grata” per a tots els que defensin la postura contrària. No aconseguiràs res i hi tens molt a perdre: potencials clients, possibles feines, contactes...

No et fiquis en embolics si no hi tens res a guanyar, especialment si l'assumpte no està relacionat directament amb la teva activitat professional.



## 5. Si escrius alguna cosa que no és teva, cita l'autor original.

Fer passar per pròpies les aportacions d'altres persones et treu credibilitat. Si has llegit quelcom interessant d'altres autors, i ho vols utilitzar, cita'ls adequadament. Al contrari del que puguis pensar, això no només no et treu valor sinó que t'atorga valors molt positius como humilitat, honestedat...



## 6. Transmet sempre de forma positiva.

Intenta adoptar sempre la perspectiva més positiva quan t'expressis. A les persones els resulta més agradable allò positiu que allò negatiu.

## 7. Fes que el teu missatge s'entengui. Adapta'l al teu públic.

La responsabilitat que s'entengui un missatge no és del receptor, sinó de l'emissor. Ets tu qui ha de ser conscient del perfil de la teva audiència i adequar el teu missatge al llenguatge i vocabulari de la mateixa perquè li resulti comprensible.

Adaptar el teu missatge també té a veure amb el canal que utilitzis, ja que cada canal té també els seus propis codis i llenguatges. No és el mateix expressar-te al teu perfil de Facebook que a Twitter o LinkedIn, o per telèfon o per correu electrònic. Cada plataforma té les seves pròpies característiques i codis, que has de conèixer i utilitzar.

No facis servir paraules tècniques. Fes-te entendre!



## 8. Construeix el teu *elevator pitch*.

És un anglicisme que cada cop té més difusió en el món dels negocis i les inversions. És el discurs de presentació sobre tu mateix com a marca o sobre el teu projecte personal o empresarial, que pots fer en el temps que dura un viatge en ascensor, normalment entre **45 segons i 1 minut.**



### 8.1. Explica qui ets.

-Clarament **el teu nom i el teu cognom**, i a més què et **defineix com a professional**.

- a) sóc tècnic en electricitat a la companyia "X"
- b) sóc un empresari del sector de...
- c) sóc un apassionat de les motos
- d) sóc autor d'un blog sobre tecnologia
- e) sóc...

### 8.2. Explica què fas.

-**Com és** el teu lloc de treball, el teu sector, què fas dins de la teva empresa, què saps fer.

- a) Tinc perfils actius a les principals xarxes socials amb l'objectiu d'escoltar, entendre tendències i participar, créixer amb la comunitat.
- b) Escric amb l'objectiu de fer més propera la tecnologia a les persones de perfil no tècnic, i fer-les partíceps dels avenços que s'estan produint en el sector, traduint a un llenguatge col·loquial els complicats termes que utilitzen els experts.
- c).....

## El meu elevator pitch

### Qui ets

Sóc Esmeralda Díaz-Aroca, professora de postgrau, experta en *personal branding* i posicionament en la web 2.0.

### Què fas

Com a experta en marketing 2.0 apporto valor als meus clients proporcionant-los les estratègies i accions de comunicació i promoció a la web 2.0 més rendibles per a les seves empreses.

Com a experta en *personal branding* ajudo als professionals a detectar quin és el seu valor diferencial i a elaborar la seva marca personal.

### Per què és important

Ajudar a crear la marca personal contribueix a potenciar la carrera professional i el desenvolupament de les persones, i els beneficia tant a ells com a les companyies on s'integren i a la societat en conjunt.



# 5. Com et relaciones amb els altres...



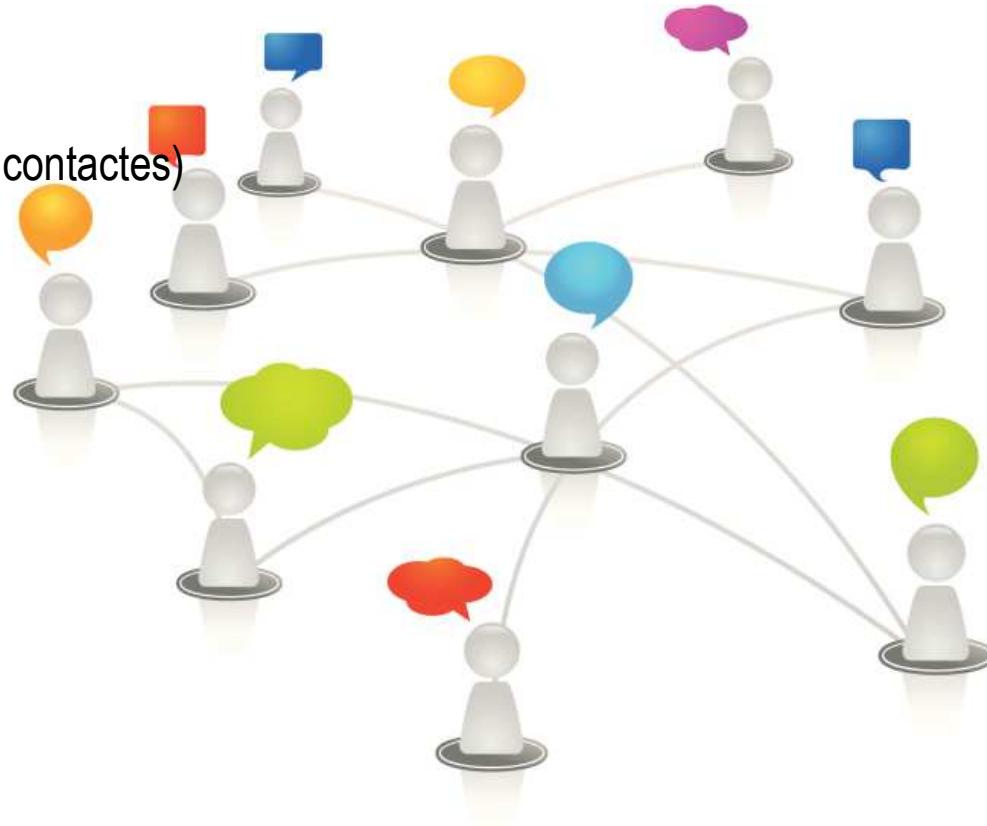
# 1. Cultiva i augmenta els teus contactes.

Jeffrey Gitomer, autor del *Little Black Book of Connections*, diu: **"En igualtat de condicions, la gent prefereix fer negocis amb els seus amics. Fins i tot quan les condicions no són exactament les mateixes, la gent prefereix seguir fent negocis amb els seus amics"**.

Has de potenciar la teva xarxa de contactes, és a dir, fer *networking*: la teva xarxa de contactes.

## NETWORKING

- network (= xarxa, en aquest cas de contactes)
- ing (= fer, construir)



## 2. Sigues generós, dóna primer abans de rebre.

El *networking* només funciona si tots guanyen. La millor actitud amb la nostra xarxa de contactes és donar primer sense esperar res a canvi. Ja veuràs com funciona!

## 3. Tingues paciència... tot arribarà.

El *networking* funciona, però amb visió a curt termini. Inverteix sense demanar res a canvi, tingues paciència i sembla. Recolliràs els resultats més endavant.

## 4. Mou-te, posa't les piles. Sigues proactiu.

Les coses no cauen del cel. No esperis que els altres prenguin la iniciativa. Busca, contacta, navega, coneix... inverteix temps, localitza, presenta't, provoca noves relacions. Busca també persones del teu passat que van influir positivament en la teva vida. Tot això t'ajudarà a tenir més contactes i a augmentar la teva visibilitat.

# 6. El que Google diu de tu...

# Internet s'ha convertit en un recurs increïble...



...per al desenvolupament de **la teva**  
carrera, **per treballar en xarxa, buscar**  
**feina i moltes altres coses.**

Gràcies al desenvolupament del **Social Media Marketing**, comença l'evolució del **Marketing Personal**.



Tens el poder per definir la teva promesa de **marca pròpia** i crear noves formes de relacions de negocis.



Regístrate en elSuperLunes | A.Técnico | F.Valor | Listas | Hechos CNMV | Foro | ¿Eres usuario de elEconomista? Conéctate

**elEconomista.es** | Tecnología | Cloud Hosting **acens**

Jueves, 5 de Enero de 2012

Portada | Mercados y Cotizaciones | Opinión | Empresas | Economía | Tecnología | Vivienda | Ecoley | EcoTrader | Ecoaula | Ecomotor | Evasión | EcoDiario

**iFOREX** Online Trading Since 1996

IBEX 35 ▼ -1,57% | EURUSD ▼ -0,80% | I. GENERAL DE MADRID ▲ +0,19% | DOW JONES ▲ 0,17% | ECO10 ▼ -1,18% | BRENT ▲ +2,99%

**ÚLTIMA HORA:** Francia coloca 7.963 millones en bonos a largo plazo: suben los intereses (11:10)

**DESTACAMOS:** ETA exige a sus presos que no pidan perdón a las víctimas de la banda

## El 50% de las compañías busca candidatos en redes sociales

C. I. 8:14 - 11/04/2011

0 comentarios | Puntúa la noticia: 10 | Nota de los usuarios: - (0votos)

Gestion empresarial | Selección eE | Tecnología

Casi la mitad de las empresas españolas (48 de cada cien compañías) busca candidatos en las redes sociales, según un estudio de la empresa de marketing digital Incipy. La cifra sigue estando muy por debajo de la de



**El Flash del mercado** Conversaciones sobre el futuro Sabadell

- 11:10 Francia coloca 7.963 millones en bonos a largo plazo: suben los intereses
- 11:03 Deutsche Bank retrocede más de un 4%: rumores de ampliación de capital
- 10:54 Los **autónomos** están "decepcionados" con Rajoy por subirles el IRPF

Ver cotización empresas | Ver todos

**iFOREX** Online Trading Since 1996

### ¿Cómo operar con 40.000€ invirtiendo



Ara és el moment de dissenyar una estratègia de  
**PERSONAL BRANDING 2.0**



Potencia el **teu propi perfil**  
**professional** per aconseguir  
que siguis **reconegut i**  
**valorat** no només en el món *offline*,  
sinó també en l'entorn 2.0 i *social media*.

Per cert.....t'has

buscat a Google?

# Google

Advanced Search  
Language Tools

Google Search

I'm Feeling Lucky

[Advertising Programs](#) [Business Solutions](#) [About Google](#) [Go to Google India](#)

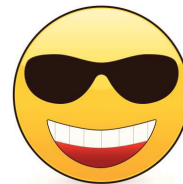
© 2010 - [Privacy](#)



Positiu



No existeixes



No és possible  
identificar-te



Mala imatge

Tenir una bona presència *online* com a professional implica crear i cuidar el teu prestigi i reputació *online*.

# Ets allò que Google diu de tu.



# 1. Si vols desenvolupar la teva marca personal a Internet, els teus objectius són 4:



**A. Visibilitat:** que et trobin fàcilment, no només pel teu nom sinó pel que saps fer, és a dir, per la teva activitat professional.

**B. Posicionament:** que els valors i competències professionals que projectes t'ubiquin adequadament en la posició professional en què vols estar.

**C. Audiència:** que els teus missatges arribin a molta gent, sobretot a les persones que t'interessen professionalment. És a dir, al teu públic objectiu.

**D. Reputació:** que qui et conegui es formi una opinió positiva de tu i del que fas.

2. Portar a terme aquests 4 objectius **no et costarà diners**, però hauràs de tenir en compte aquestes 4 coses:

**Constància + Continuïtat +  
Planificació + Creativitat**

# El Blog de Esmeralda Díaz-Aroca

BRANDING, REDES SOCIALES & INNOVACION

más info:



Branding Personal Branding Neuromarketing Códigos QR Realidad aumentada Marketing sensorial Innovación Aplicaciones

MIÉRCOLES, 20 DE FEBRERO DE 2013



## Potencia tu personal branding mejorando tu posicionamiento en LinkedIn

LinkedIn es una gran herramienta para potenciar tu personal branding. ¿Sabías que un perfil de LinkedIn invisible es como un Ferrari sin motor?. La mayoría de los perfiles de LinkedIn son invisibles al buscador. Tener un perfil en LinkedIn optimizado significa poder aparecer en las primeras posiciones de búsqueda. Esto es fundamental para ser encontrado y para reforzar tu Personal Branding.

El SEO en LinkedIn es todo un arte, y bien hecho hará que tu perfil se posicione adecuadamente para ser encontrado por las empresas que busquen por tus competencias. Nunca buscarán por tu nombre!.

BUSCAR EN ESTE BLOG

Buscar

SÍGUEME

in t g+ f You Tube

SUSCRÍBETE AL BOLETÍN

Suscribir

61 readers BY FEEDBURNER

Al meu blog veuràs els perfils que mantinc en xarxes socials com LinkedIn, Facebook, Youtube o Twitter.

Si tinc perfils ben construïts i els cuido, m'ajudaran a posicionar-me i a gestionar la meva reputació.




+Esmeralda Búsqueda Imágenes Maps Play YouTube Noticias Gmail Drive Calendar Más ▾

Google "Esmeralda Diaz-Aroca" 🔍

Web Imágenes Maps Shopping Más ▾ Herramientas de búsqueda

Aproximadamente 33.200 resultados (0,35 segundos)

**Esmeralda Díaz-Aroca. Personal Branding, Redes Sociales ...**  
[www.esmeraldadiazaroca.com/](http://www.esmeraldadiazaroca.com/)  
 de Esmeralda Díaz-Aroca - en 198 círculos de Google+  
 hace 4 días – Blog de **Esmeralda Díaz-Aroca** especializado en Personal Branding, Redes Sociales, Innovación, Códigos QR, Marketing 2.0, Estrategia ...  
 Has visitado esta página muchas veces. Fecha de la última visita: 20/02/13

**12 recetas para tu Personal Branding - Blog de Esmeralda Díaz-Aroca**  
[www.esmeraldadiazaroca.com/.../12-recetas-para-tu-perso...](http://www.esmeraldadiazaroca.com/.../12-recetas-para-tu-perso...)  
 09/10/2012 – El alcance que pueden dar los social media para la promoción y posicionamiento de una marca es realmente increíble. En apenas 5 años ...  
 Tú has hecho +1 en esto

**Esmeralda Díaz-Aroca Personal Branding Profesional Speaker ...**  
[es.linkedin.com/in/socialmediaesmeraldadiazaroca](http://es.linkedin.com/in/socialmediaesmeraldadiazaroca)  
 Madrid Area, Spain - Personal Branding Coach LinkedIn SEO Expert, Profesional Speaker  
 Ver el perfil profesional de **Esmeralda Díaz-Aroca** ☆Personal Branding☆Profesional Speaker (España) en LinkedIn. LinkedIn es la red de negocios más ...  
 Has visitado esta página 4 veces. Fecha de la última visita: 13/08/12.

**Characterization of the new insertion sequence IS91 from an alpha ...**  
[www.springerlink.com/.../HBJH232L...](http://www.springerlink.com/.../HBJH232L...) - Traducir esta página  
 de E Díaz-Aroca - 1984 - Citado por 16 - Artículos relacionados  
**Esmeralda Díaz-Aroca**, Fernando de la Cruz, Juan C. Zabala, and José M. Ortiz.  
 Departamento de Bioquímica, Facultad de Medicina, Polígono de Cazofia s/n, ...  
 Has visitado esta página 2 veces. Fecha de la última visita: 6/10/12.

**Portfolio de Conferencias de Esmeralda Díaz Aroca**  
[www.slideshare.net/.../portfolio-de-conferencias-de-esmer...](http://www.slideshare.net/.../portfolio-de-conferencias-de-esmer...)  
 Portfolio de Conferencias de **Esmeralda Díaz Aroca**. by Jonia Consulting on Nov 26, 2011. 34,091 views. More... Less ...

Només per mantenir un perfil en les principals xarxes socials potencies enormement la teva visibilitat, com pots veure en aquesta imatge que resulta de posar el meu nom i cognom en el camp de cerca de Google.

### 3. Defineix clarament els teus objectius.

Pensa per què i per a què vols participar en cadascuna de les xarxes socials que has escollit, i què faràs o no faràs en aquestes xarxes. No hi siguis simplement per “ser-hi”.



## 4. Inclou una foto de perfil.

Inclou una foto seguint les indicacions que t'hem donat anteriorment. La teva foto ha de ser la mateixa en totes les xarxes socials. Recorda't de cuidar tots els detalls al màxim. Els perfils sense foto són **contraproductius**.



## 5. Completa tots els detalls de la informació del teu perfil.

Aquí tens l'oportunitat de presentar-te: formació, competències, trajectòria professional, etc. Pots incloure el teu *elevator pitch*. Recorda que allò que pugis al teu perfil ha de respectar els codis, formes y to adequats de cada xarxa social o plataforma.



# La teva marca personal et donarà un AVANTATGE COMPETITIU



# Seràs visible

# Seràs competitiu



# Seràs ÚNIC



Prof. Dra. Esmeralda Díaz-Aroca

[www.esmeraldadiazaroca.com](http://www.esmeraldadiazaroca.com)

**Mc  
Graw  
Hill**  
Education

What do you **think?**



Vols seguir essent  
**invisible?**