



Por el Dr.

CRISTIAN KULZERAsesoría & Marketing
BUENOS AIRES, ARGENTINA**GESTIÓN ODONTOLÓGICA****LA IMPORTANCIA DEL MARKETING PERSONAL**

ESTE ARTÍCULO ILUSTRAS SOBRE LAS POSIBILIDADES QUE OFRECE LA HERRAMIENTA DEL MARKETING PERSONAL, DIFERENCIÁNDOLO DE OTRAS QUE TAMBIÉN PERMITEN POSICIONAR UNA MARCA.

EL MARKETING PERSONAL es un tipo de MARKETING que se encarga de fomentar la propia identidad e imagen de una persona, potenciando sus cualidades y talentos. Es una disciplina que puede ser utilizada por todos los profesionales.

¿QUÉ BENEFICIOS APORTA ESTE TIPO DE MARKETING?

A través de esta herramienta se consigue una mejor proyección y un mayor posicionamiento en el público objetivo y puede ser encarado desde una propuesta personal como laboral.

¿ES LO MISMO EL MARKETING PERSONAL QUE LA MARCA PERSONAL?

Puede parecer lo mismo pero, sin embargo, no lo es. En el MARKETING PERSONAL se emplean herra-

mientas de COMUNICACIÓN, PROMOCIÓN y VENTAS para que puedas ser elegido como la mejor opción en el segmento seleccionado.

Mientras que la MARCA PERSONAL (*SELF BRANDING*) es creada desde cero a través

de tu identidad, con tus valores y creencias, con tus objetivos y deseos.

Este camino se puede construir. Pero la imagen se crea en la mente de tus clientes a partir de todos los elementos de comuni-

con tus valores, nunca causarás el efecto deseado.

¿QUÉ CUIDADOS DEBÉS TENER EN CUENTA A LA HORA DE HACER MARKETING PERSONAL?

Comunicar tu MARCA PERSONAL debe ser un tema estudiado y planificado, ya que si tu imagen profesional y personal es negativa, puede traerte muchos dolores de cabeza.

Los elementos de tu personalidad siempre se ven reflejados, por tanto, debes procurar que dichos elementos sean favorables para poder enviar el mensaje correcto.

La imagen que proyectamos es como el producto final de todo lo que somos internamente y es por esa razón que todo debe estar balanceado para poder transmitir lo que realmente se quiere.

Imaginate pretender vender tu imagen profesional de manera seria y responsable



del BRANDING y para ello hay que conectarse con uno mismo, hacer un análisis interno evaluar cómo nos perciben los demás y saber a dónde nos queremos dirigir.

¿IDENTIDAD E IMAGEN ES LO MISMO?

cación que te rodean: cómo vestís, cómo hablás, cómo gesticulás, cómo te relacionás y como te presentás.

Todo esto lo debes combinar de forma coherente, ya que la propia imagen se construye poco a poco y por mucho que la cuides, si no sos natural, sincero y respetuoso



pero llegás tarde a una reunión o a tu trabajo. Lo mismo pasaría si considerás que tu fortaleza es la calidez en el trato con tus pacientes o clientes y luego no los contienes frente a un reclamo y les enviás un e-mail en un tono coloquial y frío. El refrán dice que «para ser hay que parecer» y aunque también puedes ser sin parecerlo, es importante que tu imagen coincida con lo que estás vendiendo.

¿QUÉ ACCIONES PODÉS PONER EN PRÁCTICA EN TU MARKETING PERSONAL?

A continuación te dejo un listado de acciones para que te ayuden a pensar y a trabajar en el desarrollo y transmisión de tu marca personal.

- Empieza a reconocer cuáles son aquellos puntos que pueden considerarse positivos para que puedas potenciarlos y transmitirlos a través de tu imagen.
- Crea un listado de tus competencias para saber lo que puedes ofrecer y en qué estás más capacitado para destacar.
- Descubre qué es lo que te apasiona a nivel profesional, cuáles son tus valores, qué soluciones les das a tu público e intenta definirlo en una frase o *slogan* que esté ligado al mensaje que vas a emitir.
- Centrate en la estrategia correcta para conseguir

tus objetivos, basándote en el *sweet spot*, esa intersección entre lo que sabes hacer, lo que más amas hacer y la gente que necesita lo que tú estás ofreciendo.

- Aprendé a venderte como si tú fueras un producto,



pero primero conoce muy bien cuáles son tus ventajas competitivas y propuesta de valor así como también tus desventajas.

- Tené claro quién es el público objetivo al que estás transmitiendo tu mensaje y

transmitir y aprende cómo hacerlo. Esto es primordial ya que en el mercado hay mucha competencia y existe una necesidad de diferenciarse.

- Armá perfiles profesionales en redes sociales que brin-

den detalles y te puedas vender.

- Cuidá tu exposición y comparte contenidos útiles para tu público objetivo.
- Planificá el mensaje que quieras lanzar. Elaborá buenos argumentos y buenas



las expectativas que esperan de ellos.

- Definí la imagen que quieres

razones por las cuales las personas quieran acercarte a vos.

- Llamá la atención de tu público pero cuida muy bien tus atributos físicos, comportamientos y vestimenta. Busca siempre mantener la línea en todos estos aspectos porque te harán un profesional único.

- Mantené en buen estado tu salud física, mental y emocional para que tu imagen personal no se vea deteriorada. Cuidar estos factores es fundamental para tu bienestar, pero además para el envío del mensaje correcto a los demás.

- Realizá charlas, participá en eventos y expandí tu red de contactos (*networking*). Tené en cuenta que las relaciones generan nuevas oportunidades y estas estarán siempre a tu alcance para favorecerte.

- Es muy importante que seas fácilmente alcanzable por tu público objetivo, para que entonces más personas puedan conocerte y también seguirte.

- Buscá el canal indicado donde encontrarte. Elegí bien aquel que te interese y participá sólo en los apropiados para tus intereses.

- Las nuevas tecnologías ayudan a trabajar el MARKETING PERSONAL, sobre todo las REDES SOCIALES. Disponé de un buen perfil en ellas, que contenga buenas imágenes e información.

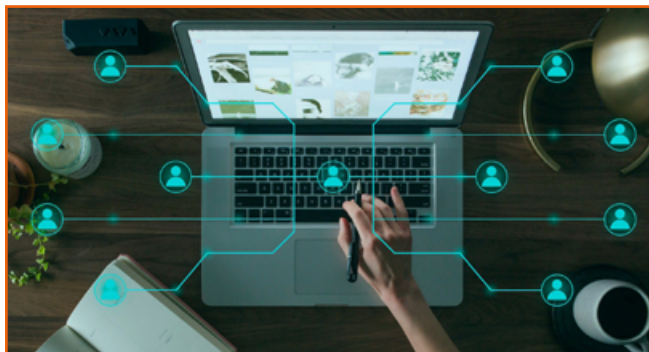
- Contá con un blog o canal de YOUTUBE que te permitirá no sólo tener seguidores sino interactuar con otras personas con tu mismo in-



terés, convirtiéndote quizás con el tiempo en referente en un tema.

■ Recurrí a un asesor y/o diseñador gráfico con experiencia en el área ya que es muy importante la calidad y connotaciones de la imagen que te va a representar.

■ Llegó el momento de comenzar a trabajar en tu marca personal. Recordá que "si sos uno más, sos uno menos, y el uso de estas herramientas de MARKETING PERSONAL pueden aumentar tu visibilidad, posicionándote



en el lugar indicado para alcanzar los resultados que siempre deseaste.

ACERCA DEL AUTOR

CRISTIAN KULZER es odontólogo egresado de la *Universidad de Buenos Aires (FOUBA)*. Magister en Administración de Servicios de Salud, *Universidad de Ciencias*

Empresariales y Sociales (UCES).

Magister en Gestión de Salud,

Universidad de Lleida (UdL), España. Diplomado en Gestión de Servicios en Salud. *Universidad Favaloro.* Posgrado de Especialización en Marketing, Neuromarketing y Neuroventas, *Instituto Braidot de Formación.* ■■■■



CONTACTO

www.cristiankulzer.com.ar