

Personal Brand : Persona & identity

กำหนดตัวตนและภาพลักษณ์ที่เป็นคุณ



ถ้าวันนี้คุณอาจยังไม่พร้อมที่จะทำ *PB (Personal Brand)* ทันที้ อย่างน้อยการจินตนาการและ
ลองวางแผนจะช่วยให้คุณเข้าใจการเรียนรู้ในคอร์สนี้มากขึ้นเสมือนการทำแบบฝึกหัด หรือ ทำการบ้าน

เพราะฉะนั้น แนะนำอย่างยิ่งให้ทำ นะครับ

หมอมด

เกี่ยวกับเป้าหมาย (Goals)

intro : คุณควรมีเป้าหมายที่ชัดเจนว่าจุดประสงค์ของการทำ *PB* โปรเจกต์นี้คุณทำเพื่ออะไร ?
ทำไปทำไม ?

เป้าหมายที่ชัดและมีคุณค่าที่สำคัญต่อคุณ จะเป็นตัวผลักดันให้คุณกล้าคิดกล้าทำ และกระตือรือร้น

จำไว้ว่า การวางแผนที่ปราศจากเป้าหมายก็ไม่ต้องจากคุณวายน้ำออกทะเล ออกไปแบบไม่มี
จุดหมายปลายทาง และอาจจบด้วยความเหนื่อยฟรีและไม่มีผลลัพธ์ใด ๆ เกิดขึ้น การทำงานที่มี
ประสิทธิภาพจะต้องมีเป้าหมายที่ชัดเจนเสมอ

1. **คุณจะสร้าง *PB* ขึ้นมาโดยมีจุดประสงค์ใด** (เช่น เพื่อให้คลินิกมีคนไข้มากขึ้น ,
คนไข้เดินเข้ามาทำฟันและเจาะจงทำกับคุณ , คนไข้เชื่อถือมากขึ้น , เป็นใบเบิกทาง
สู่การขายสินค้าอื่น ๆ ในอนาคต , คุณมีชื่อเสียง , คุณเป็นที่รู้จัก ,คุณได้รับการ
ยกย่องในบางแง่มุม หรือ อื่นๆ)

2. **อะไรคือผลลัพธ์ปลายทางที่คุณคาดหวัง** (เงินที่มากขึ้น , ช่องทางของรายได้ช่องทาง
ใหม่ , ชื่อเสียง , ความภาคภูมิใจ , เพื่อสังคม หรือ อื่น ๆ)

เกี่ยวกับกลุ่มเป้าหมายของคุณ

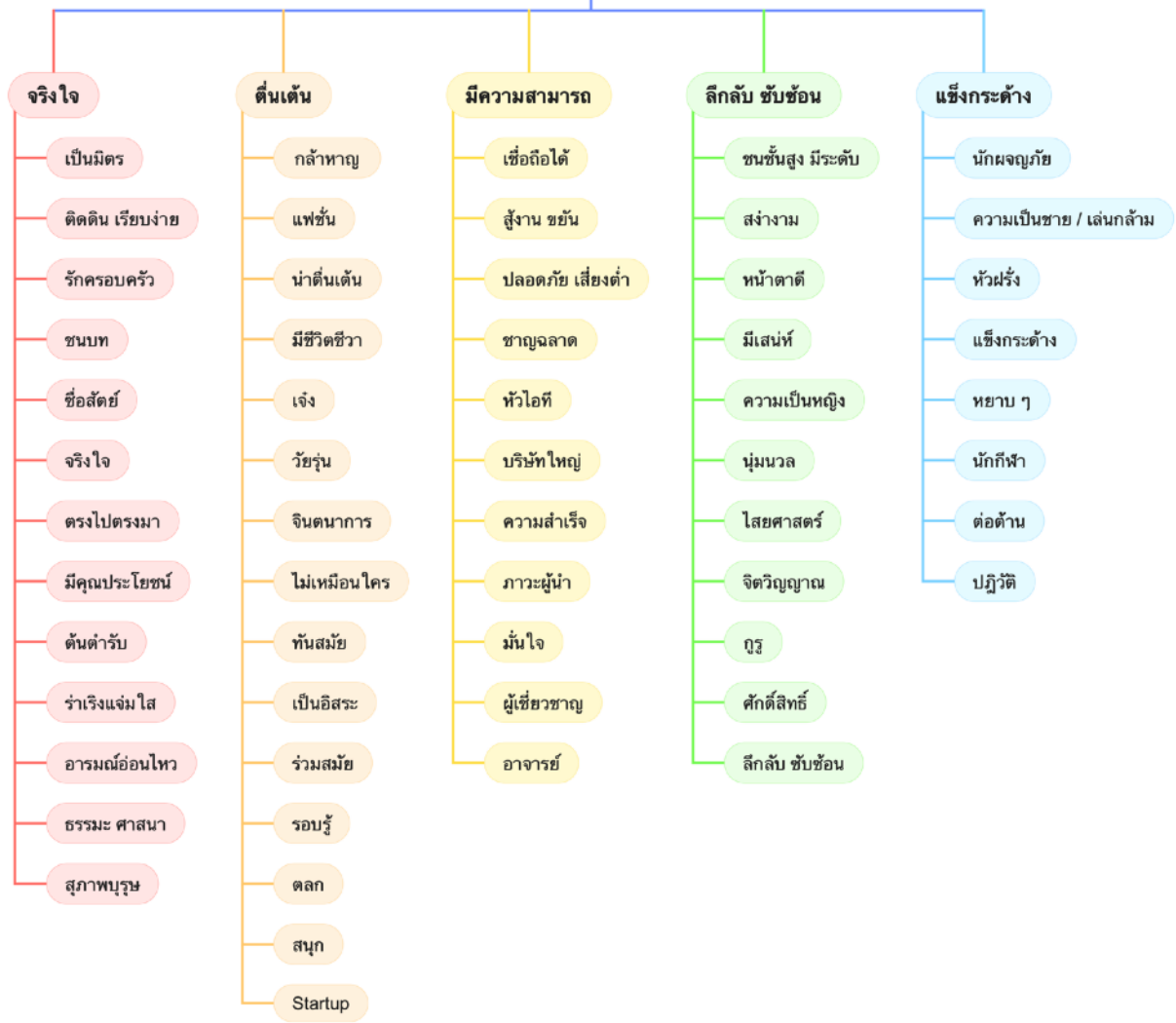
3. คุณคิดว่า ใครคือกลุ่มเป้าหมายของคุณ หรือ มีลักษณะอย่างไร (อายุ การศึกษา เพศ ย่านที่อยู่อาศัย อำเภอ จังหวัด รายได้ อาชีพ รสนิยม หรือ อื่น ๆ)

4. ทำไมคุณถึงสนใจกลุ่มเป้าหมายนี้ เขามีประโยชน์อย่างไรกับคุณ

5. นอกจากกลุ่มเป้าหมายในข้อ 3 คุณคิดว่ามีกลุ่มเป้าหมายอื่น ๆ ที่ใกล้เคียงและน่าสนใจหรือไม่

**** ถ้านึกไม่ออก ข้ามไปก่อนก็ได้ก่อนก็ได้ครับ ไม่ต้องซีเรียส**

Brand Personality (Dr.Mod's version)



เกี่ยวกับตัวคุณ

1. คุณต้องการให้กลุ่มเป้าหมายมองคุณในภาพลักษณ์ใด (Outer image) โดยใช้แผนภาพข้างต้นในการช่วยคิด

2. ตัวตนคุณจริง ๆ (Inner image) คล้ายคลึง หรือ แตกต่างกับภาพลักษณ์ภายนอกเพียงใด อย่างไร

3. คุณคิดว่าคุณอยากมี PB คล้ายใคร ? หรือ ใครคือต้นแบบที่คุณอยากเป็น ? (ไม่จำเป็นจะต้องเป็นทันตแพทย์ หรือ วงการแพทย์ก็ได้)

** ถ้านึกอะไรไม่ออก ให้นึกข้อ 3 ก็ได้ ผมว่าง่ายดี

คำถามเพื่อค้นหา Brand identity

ผมอยากให้คุณลองตอบคำถามเหล่านี้ แล้วจะสามารถเกลาตัวตนของคุณให้ชัดเจนได้
ยิ่งขึ้น

เกี่ยวกับตัวเรา (ทบทวนความสามารถและความต้องการ)

- เราชอบ หรือ หลงใหลในสิ่งใด (Passion)

- เราถนัด มั่นใจ หรือเชี่ยวชาญสิ่งใด (Professional, Competent)

- เราทำงานอะไร (ทำแล้วสามารถมีรายได้จากมัน)

- เราอยากมอบอะไรแก่สังคม (Humanity)

ปล. สิ่งที่คุณชอบ คุณอาจจะยังไม่ถนัด และสิ่งที่คุณถนัดคุณอาจจะไม่ได้ชอบ

วิเคราะห์ตลาด (Marketing survey)

ในส่วนนี้มาวิเคราะห์คู่แข่ง และสภาพแวดล้อมในตลาดกันดูสักหน่อย

- สิ่งที่คุณกำลังจะทำ ใครบ้างที่ทำก่อนคุณ (และกำลังทำอยู่)

- ใครคือคู่แข่งของคุณ

- พวกเขา ทำกิจกรรมอะไรบ้าง

- เขาดูมีความสำเร็จ หรือ ไม่เพียงใด

- เขาทำมานานและต่อเนื่องแค่ไหนอย่างไร

- ใครที่เคยทำ แล้วล้มเหลว หรือเลิกไปบ้าง

- อะไรคือสิ่งที่เขาทำกันเยอะแยะไปหมด (ซ้ำ)

- อะไรที่คนอื่นยังไม่ค่อยทำ หรือ ยังไม่ทำ

- อะไรที่เขาทำกัน แต่เราสามารถทำได้ดีกว่า

- เราตอบ โจทย์ความต้องการของเป้าหมาย ให้แตกต่างจากคนอื่นได้ไหม

อยากเชิญชวนให้พยายามทำการบ้านอันนี้ให้เสร็จนะครับ เพราะส่วนนี้จะเป็นพื้น (Ground) ที่สำคัญเวลาเราจะวางแผนในส่วนต่อไป ซึ่งมีรายละเอียดที่ยุ่งยากและซับซ้อนมากขึ้น ซึ่งได้แก่ การทำ **Content** และการเลือกช่องทางสื่อสาร

ด้วยรัก
หม่อมด

