

Uma marca pessoal e intransmissível

Texto: Alexandra Lopes

Antes de lançar um negócio próprio em consultoria de imagem pessoal e empresarial, trabalhei por conta de outrem durante mais de 10 anos na área de 'marketing', como gestora de produto.

Apesar de ter estado envolvida em diversos projetos e liderar alguns deles, uma ou outra pessoa alertou-me para o facto de eu não saber vender-me. Trabalhava bastante, tinha muitas ideias de novos produtos e campanhas, mas ninguém (ou quase ninguém) sabia o que eu fazia.

Trabalhava na área de 'marketing' mas o meu 'marketing' pessoal era nulo... De que me valia trabalhar muito se não dava a conhecer o meu trabalho de forma eficiente? Absolutamente nada.

Só depois de lançar o meu negócio é que comecei a desenvolver a minha marca pessoal. Confesso que foi uma consequência natural da necessidade de me dar a conhecer ao mercado, pelo que não segui as

«Assumi as minhas forças e as minhas fraquezas, limando as arestas que eram necessárias. Inspirei-me em mim mesma e não copiei ninguém. De que vale lançarmos um negócio se vamos ser apenas mais um no meio da multidão?»



© Miguel Rosendak

Alexandra Lopes é consultora de imagem pessoal e empresarial; www.alexandralopes.com

premissas publicadas em muitos livros sobre o tema. Como é que eu criei a minha marca pessoal? Partilho algumas sugestões que poderão ser úteis:

- **Marca pessoal e intransmissível.** Podia ter-me associado a alguma marca internacional ou até mesmo criar uma marca alusiva à área da moda/ imagem, mas preferi usar o meu próprio nome. Por quê? Porque acredito que neste negócio a marca deve ser o mais pessoal e personalizada possível, para criar uma maior proximidade com os clientes, sejam eles particulares ou empresas.

- **Sermos nós e mais ninguém.** Assumi as minhas forças e as minhas fraquezas, limando as arestas que eram necessárias. Inspirei-me em mim mesma e não copiei ninguém. De que vale lançarmos um negócio se vamos ser apenas mais um no meio da multidão?

- **Fazer diferente.** Lancei-me na área de consultoria de imagem pessoal e empresarial, que já existe no mercado nacional e internacional há alguns anos, mas que tem um enorme potencial de crescimento no nosso país. O que faço de diferente dos restantes profissionais da área? Atitude! A atitude e a forma de fazer o meu trabalho distingue-se da concorrência. Procuo sempre novas formas de comunicar e de chegar ao meu público-alvo.

- **Estar sempre atento.** Presto muita atenção ao que os meus concorrentes fazem, pois aprendemos sempre com os outros. Também estou bastante atenta a profissionais de outras áreas, pois podem surgir ótimas ideias de outros sectores que podemos adaptar ao nosso negócio.

- **Comunicar de forma eficaz.** Não disparo em todas as direções, pois um tiro pode atingir-me... É fundamental definir o nosso público-alvo e canalizar os nossos esforços e recursos para alcançar os nossos objetivos. Foco e 'timing' certos são dois dos principais ingredientes para uma comunicação de sucesso.

- **Gostar do que se faz.** Só comecei a trabalhar a minha marca pessoal de forma espontânea e natural quando lancei o meu negócio, passando a fazer aquilo de que realmente gosto. Fazermos o que gostamos dá-nos o combustível necessário para fazer acontecer.

É importante não esquecer: sermos nós próprios, mas sempre algo mais; esse «algo mais» fará toda a diferença. ⑩