



Личный бренд бизнес-консультанта

1. Определение своих ценностей
2. Определение призвания, или дела жизни
3. Определение прокачанных, экспертных сфер жизни
4. Определение ключевых компетенций
5. Формулировка УТП бренда как бизнес-консультанта
6. Отличия от конкурентов для целевой аудитории БК (харизма, узкая ниша, уникальный опыт, сочетание компетенций ит.п.)
7. Список продуктов бренда (товары/услуги) для целевой аудитории
8. Миссия и визуализация личного бренда