

PERSONAL BRANDING

Tekst: Jocelyn Rebbens



Bijblijven en kennis delen via Tweetdeck!

Het najaar doet zijn intrede en ik merk dat de vraag naar workshops en lezingen over Personal Branding toeneemt. Professionals willen scherp blijven. Voorbereid zijn op de nog steeds spannende economische toekomst van 2013. Meer actuele ideeën opdoen. Wat doe jij als masseur, therapeut of wellness professional om bij te blijven op het gebied van je persoonlijke Merk IK? Of op het gebied van marketing & branding van je salon of de merken waarmee je werkt?



De 'Bij-blijf-tip' die mij persoonlijk als spreker/coach nog steeds veel brengt, is de volgende. Maak naast Twitter ook gebruik van Tweetdeck! Ik wist niet eens wat Tweetdeck was, jij wel? Tot een communicatiecollega me een en ander liet zien en de inhoudelijke voordelen benoemde.

Daar werd ik blij van! Tweetdeck, eigendom van Twitter, is een gratis Social Media applicatie en biedt toegang tot een virtuele netwerk. Het is de populairste manier om Twitter te raadplegen en up to date te blijven van zowel Tweets van vrienden en volgers, Mentions (vermeldingen van jou) als Tweets met inhoudelijke informatie, zoals onderzoek, trends, artikelen en publicaties. En dat is nu net het interessante! Je kunt namelijk zelf rubrieken aanmaken met de voor jou belangrijke vakgebieden, onderwerpen en thema's. Zoals bijvoorbeeld #massages, #fysiotherapie, #wellness, #health, #therapy, #yoga, #zorgsector et cetera. Deze rubrieken filteren alle tweets ter wereld op deze thema's en onderwerpen. Dus einde aan stapels vakliteratuur doorspitten of urenlange zoektocht op internet; het komt het nu 'vanzelf naar je toe'. Je ontdekt zo zelf tal van interessante websites, nieuwe informatiebronnen die je als professional weer verrijken.

Nu kun jij je vondsten gaan delen met jouw Tweets! Op deze manier ben jij als professional dus in staat zelf zichtbaarder te zijn en het verschil te maken vanuit expertise. Je hebt namelijk als professional in de Wellness en Therapie branche ook een rol om inhoud, kennis en nieuws waarde voor je Personal Brand en praktijk te delen. Anders blijf jij niet bij anno 2012! De tijd die ik hier zelf aan besteed? 2 x 5 minuten. En als ik de smaak te pakken krijg, meer!

TIPS:

- Leidt bezoekers via je eigen website om naar de informatiebron: link in jouw Tweetbericht eerst naar jouw website waarop je de bron/link ook vermeld. Hierdoor activeer je zoekgedrag en krijg je meer (potentiële) cliënten op je site.
- Laat een Twitter-stream meelopen op je Homepage, met bijvoorbeeld je laatste zes Tweets. Kijk op www.rebbels.com

