

## تسويق الذات Personal branding

البارحة، في لقاء مع الأستاذ خالد الأحمد مدير التسويق لدى شركة زين في الأردن، عرض الأستاذ الأحمد عدة مواضيع مهمة في كيفية استخدام مواقع التواصل الاجتماعي بشكل عام، وكيفية استخدامها في التسويق عن منتج معين أو التسويق لنفسك والخدمات التي تقدمها بشكل خاص. كان اللقاء مفيداً جداً بالنسبة لي، خاصة أنني في بداية طريقي في العمل الحر والعمل عن طريق الانترنت، وكان للمعلومات التي قدمها تأثير كبير على مخططاتي في مجال العمل.

سأذكر أهم النقاط التي دونتها خلال اللقاء، وأتمنى أن تعود عليكم بالفائدة.

### أولاً/

مواقع التواصل الاجتماعي تعتبر انعكاس لشخصية المرء، لذلك فإنه من المهم اختيار صورة شخصية للجزء العلوي من الجسم، وكتابة محتوى قصير عن شخصيتك في قسم (overview/ about) والتي ستعطي انطباع أولي عن شخصيتك واهتماماتك والخدمات التي تقدمها، مع أهمية ذكر أعمالك السابقة التي لها صلة باهتماماتك، كأعمال تطوعية قمت بها مسبقاً.

### ثانياً/

عندما تنوي استخدام أي موقع من مواقع التواصل الاجتماعي، ينبغي عليك معرفة هذا الموقع وكيفية استخدام أهم خدماته على الأقل، ومعرفة أنواع الأشخاص الذين يفضلون استخدامه، مثال: يستخدم الانستجرام لنشر أنماط الحياة (lifestyles) كنشر موضوعات عن الطعام، والرياضة، والموضة وغيرها من المواضيع المشابهة. أما استخدام موقع تويتر فإنه غالباً يكون لنشر الأخبار ومتابعة مستجدات العالم، و اللينكدان (linked In) هو منصة للعمل وللأشخاص المحترفين وأصحاب الخبرة في مجالات معينة، أما فيس بوك، فإنه منصة مستخدمة لكل هذه الأغراض مجتمعة. والمغزى الرئيسي من معرفة هذه الأمور هو معرفة المنصة الصحيحة التي تحتاج إليها للتسويق لنفسك أو لمنتجك، وأن هذه المنصات يختلف استخدامها من الشخص نفسه، على سبيل المثال: ليس صحيحاً ولا منطقياً استخدام موقع لينكدان كاستخدام الانستجرام، فهما موقعين لأغراض مختلفة.

### ثالثاً/

شيء مهم، هو عدم استخدام مواقع التواصل الاجتماعي "كمقهى" تتحدث فيه عن حياتك وتفاصيل لا أهمية لها، لأنه وكما قلت مسبقاً، أن هذه المواقع هي انعكاس لشخصيتك، وليس من صالحك استخدام هذه المواقع بطريقة خاطئة في حال كنت تسعى للتسويق لذاتك أو لمنتج لديك.

### رابعاً/

عليك أن تهتم فعلاً بكل منشوراتك على هذه المواقع. ومما يساعد في التسويق للذات أو لخدمة تقدمها، هو أن تكون مميز في المجال الذي تحبه أو الذي تسوق له، كأن تقرأ وتكتب عنه في صفحاتك على هذه المواقع. سأقوم بطرح هذه النقطة عن طريق مثال ثم أقدم الشرح:

الاسم	الخدمة	الاهتمام
سمية مقداد	تطبيقات أندرويد	اللغات والثقافات والتصوير والكتابة

هذا جدول بسيط عني، والخدمة التي أقدمها، واهتمامي وهو المجال الذي أحب...

الآن لو أن أي شخص منكم ألقى نظرة على صفحتي على فيس بوك أو تويتر أو مدونتي أو انستجرام، لا أعتقد أنه عندما يقوم بفتح الصفحة سيعرف ما هي خدمات سمية التي تقدمها واهتماماتها بسهولة إلا إذا قام بالبحث في المحتويات والتفاصيل الصغيرة غير الواضحة، وذلك لأنني لم أهتم بإظهار خدماتي واهتماماتي التي تعكس شخصيتي بشكل واضح.

تحدث الأستاذ عن طريقة جميلة لتخصيص محتوى صفحاتك وللبدء بالخطوة الأولى في التسويق لنفسك وهي: أن تكون قائد فكر في المجال الذي تحبه، أو المجال الذي تسعى للترويج والتسويق له، عن طريق:

معرفة ما هي الأمور التي تحبها حقًا، ومعرفة الخدمات التي تقدمها بصورة ممتازة لأي زبون يتقدم للعمل معك، وهذه هي الخطوة الأولى.

ثم عليك أن تقوم بالبحث عن هذه المواضيع، وقراءة مقالات عن هذه المواضيع، ومن ثم، عليك أن تقوم بإعادة كتابة ما قرأت أو ما شاهدت بصيغتك الخاصة، وانشر ما كتبته على مواقع التواصل الاجتماعي المناسبة.

وانتبه أن تكون إعادة الكتابة والعرض لمعلومات مفيدة لفئة واحدة من الناس على الأقل، ومؤكد أن ما يفيدك ويعجبك، ستقوم بطرحه بطريقة لأحد زملائك، وهكذا تكون عمت الفائدة.

في حال داومت على فعل هذه، ستكون مطلع على كل مستجدات المواضيع المهمة بالنسبة لك، وتكون مطلع على آخر الخدمات المشابهة لخدماتك وتصبح لديك القدرة على أن تنافس في السوق.

في الوضع السابق، لو قرر زبون العمل معك، غالبًا سيقوم بالبحث عنك على مواقع التواصل الاجتماعي – التي تعكس شخصيتك – طبعًا في حال رأى اهتمامك بخدماتك ومتابعتك للمستجدات وكل هذه الأمور، لن يتردد بالعمل معك، أما في حال كانت صفحاتك عامة، ومواضيع متداخلة ليس لها علاقة قوية في خدماتك واهتمامك، فإنه تلقائيًا سيشعر أنك لست مهتمًا بمجال عملك، ولست معنيًا بتقديم خدمة بجودة عالية، فيرفض العمل معك منذ البداية.

الخلاصة أن المحتوى الذي تقدمه في هذه المواقع، مهم للغاية في التسويق للذات.

## خامسًا وأخيرًا/

وهذه معلومة عن فيس بوك..

نعلم أن فيس بوك يسمح للمستخدم أن يقوم بنشر (نص، صورة، فيديو، لايف، رابط)

يقوم فيس بوك بتقديم خدمة الوصول المجاني بشكل أسرع وأكبر للصورة والنص والفيديو واللايف، لكن نسبة الوصول المجاني للرابط أقل بكثير من الأربعة السابقة، وهناك طبعًا سبب جوهري لهذا، وهو أن فيس بوك تسعى لإبقاء المستخدمين داخل المنصة وتقليل أي مسببات للخروج منها، تمامًا كوضع رابط في منشور، يوجب لمستخدم الخروج من منصة فيس بوك، وهذا ليس في صالحهم طبعًا.

لكن الحل الذي وضعه الناس لهذه المشكلة، هو كتابة نص أو تحميل صورة بدون الرابط في المنشور، مع تنبيه الناس أن الرابط في أول تعليق. وهذا ما اعتدت رؤيته ولم أكن أعلم السبب في ذلك مسبقًا.

وبالنسبة لي، بدأت فعلاً بالعمل بهذه النقاط، وهذه المدونة هي تطبيق للنقطة الرابعة (إعادة نشر الفائدة بطريقة)

ووضعي للرابط في التعليق الأول تطبيق للبند الأخير.

إن شاء الله أكون أفدكم في هذه المدونة، وسأستمر بالبحث والقراءة المكثفة وكتابة ونشر كل جديد أتعلمه في مجالاتي.. حتى تعم الفائدة وينشر العلم..

ويصبح اهتمامنا منصب حول أمور مفيدة مهمة، وليس أمور حياتية تمضي وتعود بلا فائدة.