يتحدث كتاب "التسويق الشخصي من الألف للباء " للمؤلف محمد أبو العنين ربيع، عن أهم مهارات التسويق الشخصي التي يجب على كل فرد معرفتها، هدف الكاتب من كتابة هذا الكتاب هو مساعدة كل شخص محترف في مجاله لكسب فرص أفضل وعملاء أكثر، وكذلك يخاطب هذا الكتاب أي عامل مبتدئ يريد معرفة كيفية تسويق مهاراته، يحتوي الكتاب على أحد عشر فصل كل فصل يتكلم عن عنصر معين مهم، وكما قال الكاتب نفسه وأنا أتفق معه أن هذا الكتاب قيم وغني بمعلومات وتفاصيل جميلة ولا يمكن حصرها لذلك يجب قرائته عدة مرات بشكل متأني. وأنه ليس مهما أن تكون معروفة عند كل ناس بل يكفي أن تكون معروفة عند الفئة المستهدفة. تحدث الكاتب أيضا عن أهم المفاهيم المغلوطة عن التسويق الشخصي فهي ليست حكرا فقط على المشاهير بل فقط يجب أن نكون موهوبين في مجال معين، كذلك نصحنا بعدم نشر منشورات دينية أو سياسية أو عن كرة القدم لأنها تعمل مشاكل بين المتفاعلين. يجب أن نحدد المشكلة وعمر العميل والمنطقة السكنية، أي ضرورة عمل بحث معمق عن العميل وعن اهتماماته لأنها أول خطوة قبل عمل التسويق الشخصي. كسب ثقة العميل جزء مهم من التسويق الشخصي، يمكن أن تطلب من العملاء كتابة توصيات عن عملك، من العناصر المهمة أيضا تحديد تكلفة الخدمة وذلك بناءا على القيمة التي سيحصل عليها العميل أو تعتمد على طريقة السوق وأسعار المنافسين. زودنا الكاتب بأهم خطوات إنشاء المحتوى وهذا بعد فهم العميل جيدا، فكل فئة يناسبها محتوى معين حسب اهتماماتهم واحتياجاتهم. والأعتماد على الصور و الفيديو لجذب العملاء. الكتاب ثري بالأفكار و المعلومات القيمة أنصح بقرائته بتمعن لأنه سيساعد القارئ على معرفة تفاصيل يمكن أن تساعد في مجال عمله.

Summarized by © lakhasly.com