

# MY BRAND

IDENTITEIT & IMAGO  
MODULE 2



**ONLINE  
BUSINESS  
GROWTH**



# IDENTITEIT & IMAGO

Ik word opgemerkt door huidige en potentiële klanten vanwege mijn:

- kernwaarden
- identiteit
- imago

# IDENTITEIT & IMAGO

Kennismakingsfase:

Je wordt opgemerkt door je kernwaarden, je identiteit, je imago en je marketingboodschap oftewel je merkbeloofte.

Potentiële klanten ervaren rondom jou een emotie!

# IDENTITEIT & IMAGO

Maar wat is nu precies jouw identiteit? Deze staat voor:

- Wie ben ik?
- Wat doe ik?
- Waarom onderneem ik?
- Waar geloof ik in en waarom?
- Wat is mijn visie?

# IDENTITEIT & IMAGO

Identiteit gaat ook over:

- Hoe maak ik mijn kennis aantoonbaar?
- Hoe ga ik met deze kennis mijn klanten helpen?

# IDENTITEIT & IMAGO

Imago is het beeld dat anderen van jou hebben.

Je identiteit en je imago kunnen en mogen niet ver van elkaar af liggen, want jij staat ergens voor en dit wil je uitdragen.

Dit is wat jij wil laten zien!

# IDENTITEIT & IMAGO

De vraag die nu waarschijnlijk bij jou speelt is:

"Komt het beeld, dat klanten of netwerk contacten van mij hebben, overeen met dat wat ik zelf wil uitstralen?"

Het beeld waar ik voor sta!

Daarom is het zo belangrijk dat anderen het beeld hebben dat jij wil uitstralen.

# IDENTITEIT & IMAGO

## Opdracht:

Beantwoord de vragen over jouw identiteit. Schrijf deze ook gewoon op.

Laat mensen uit jouw netwerk (vrienden, kennissen, familie, klanten) de vragenlijst invullen en toets zo jouw imago.