

MY BRAND

Werkboek - Module 2
Identiteit & Imago

**ONLINE
BUSINESS
GROWTH**



COACHING & IMPLEMENTATIE

Identiteit & Imago

Het is belangrijk om beide termen goed te kunnen onderscheiden. Jouw **identiteit** is wie jij daadwerkelijk bent. Jouw **imago** is daarbij de afstraling van de identiteit. Het imago wordt dus bepaald door de manier waarop jij wordt waargenomen door externe groepen, zoals huidige en potentiële klanten.

Kloof tussen identiteit en imago

Het is dus mogelijk dat er een verschil bestaat of kan ontstaan tussen identiteit en imago. En zal het ondernemen op zich niet lekker stromen. Inspanningen om het imago overeen te laten komen met de identiteit zijn dus erg belangrijk.

Gewenste en werkelijke identiteit en imago

Er is ook nog een verschil tussen jouw gewenste en werkelijke imago en identiteit. Het gewenste imago is hoe jij wil dat de externe groepen over jou denken. Het gewenste imago wordt bereikt door marketingcommunicatie. Het werkelijke imago is hoe de externe groepen echt over jou denken. De gewenste identiteit geeft weer hoe jij graag wil zijn, welke kernwaarden jij wil uitdragen. De werkelijke identiteit geeft weer hoe jij daadwerkelijk bent.

In je marketingcommunicatie is het belangrijk dat je echt laat zien wie jij werkelijk bent en niet wie je graag zou willen zijn.



Opdracht 1: Beschrijf je identiteit

Hieronder vind je een aantal vragen die je helpen bij het beschrijven van jouw identiteit.

1. Wat zijn je drijfveren? Waarom doe je wat je doet? Wat wil je bereiken met je bedrijf.
2. Wat zijn je kwaliteiten? Wat gaat je van nature goed af? Wat maakt jou tot wie je bent?
3. Beschrijf je werkzaamheden globaal. Wat vind je het leukste aan je werk? Waarom?
4. Wat is jouw toegevoegde waarde? Waarom zouden mensen of bedrijven jou, en niet een ander, inschakelen?
5. Ben je uniek in je werkzaamheden? Zo ja, waarin?
6. Wat is het resultaat voor een bedrijf als ze jou inschakelen? Wat betekenen dat? En hoe doe je dat?
7. Wat maakt jou blij?



Noteer hier je antwoorden

A large, empty rectangular box with a light gray gradient background, intended for writing answers.



Opdracht 2: Toets je imago

Imago is het beeld dat mensen (klanten, relaties, of doelgroep) van je hebben. Het is dat waar andere over praten wanneer ze het over jou hebben als je er niet zelf bij bent.

Belangrijk is dat je gezien wordt, zoals je graag wilt worden gezien. Let er dus op dat je echt bij jezelf blijft en dat men de ware jou zien. Met andere woorden: het is goed dat je identiteit en je imago zo dicht mogelijk bij elkaar liggen.

Dit kun je checken bij je klanten, relaties of bij vrienden die jou zakelijk kennen en jou kunnen beoordelen.

Vragen voor je klanten, relaties, vrienden om je imago te toetsen

- Wat straal ik uit?
- Wat zijn mijn kwaliteiten?
- Waar sta ik voor?
- Kun je duidelijk aangeven wat ik doe?
- En wat het resultaat is?
- Als je mij zou aanbevelen bij een potentiële klant, hoe beschrijf je mij?

Komt je imago goed overeen met je identiteit en zijn je kernwaarden helder? Dan weet je dat wie je bent, wát je wilt uitstralen, wordt herkend. Een goede basis van je merkverhaal.

Komt het beeld van je zakelijke omgeving niet overeen met hoe je graag wilt worden gezien? Hoe komt dat? Ben je niet duidelijk genoeg? Dan moet je aan de slag met je (visuele) communicatie.

Het kan ook zijn dat je te ambitieus in het beschrijven van je identiteit bent geweest. Stel je identiteit op die punten dan bij. Je moet je vooral niet beter willen voordoen.

Je ontwikkelt je elke dag, dus je groeit er zeker naar toe. En vergeet niet dat het een proces is.



Noteer hier je aantekeningen

A large, empty rectangular area with a light gray gradient, intended for taking notes.

