

Personal Branding Canvas

Designed for:

Designed by:

on: Month Day Year

Iteration: N°

Who You Are (Core Identity)



What makes you a special person?

CATEGORIES:

- Physical characteristics & Style
- Personality
- Personal and professional history, heritage
- Culture, education, interests and passions
- Supported causes
- Values, purpose, vision

Ik heb mijn eigen stijl en ik doe m'n eigen ding. Ook luister ik naar de mening van anderen maar trek mijn eigen weg. Ik sta dus open voor anderen en hun verhaal. En ik help ze dan ook graag. Ik houd overzicht en m'n dingen op orde hebben. Ik ben erg fantasieerijk en ik heb geen probleem om mij dingen in te beelden.

Op de middelbare heb ik de Havo gedaan en ik heb een tijdje gewerkt als horeca medewerker bij La Place.

Mijn interesse liggen op het gebied van films, games en dingen maken. Van muurschilderingen tot taarten bakken. Ik ben graag creatief bezig.

Ik vind het belangrijk dat mensen oprecht zijn en hun mening durven te geven in samenwerking. En open staan voor andermans ideeën en suggesties.

What You Do (Offering)



What features or capabilities does your Audience value?

What relevant services or products do you offer?

CATEGORIES:

- Services & Products
- Hard & Soft skills
- Customer Relationship style

Ik ben erg creatief en kan daarom snel met ideeën komen. Of juist ideeën samenvoegen.

Ook kan ik op papier met snelle schetsen dingen ontwerpen. Ik ben goed in overzicht houden en zorgen dat taken worden verdeelt.

Ik kan van alles een beetje en ik ben leergierig. Dus er is bijna geen taak die ik niet op me zou willen nemen.

Ik beheers het Adobe CS6 pakket, 3D modelleren, animeren, website ontwerpen en bouwen (HTML5, CSS6, Javascript), programmeren (processing, arduino), graphic design, ontwerpen, filmen, monteren, special effects, concept design en development, werken met scrum.

Why You Are Credible (Reasons to believe)



What makes you credible to the Audience?

CATEGORIES:

- Resume, Portfolio & track record
- Certifications, training and learning results
- Roles in associations, pro bono activities
- Endorsement of relevant stakeholders
- Academic roles & Publications
- Intellectual property
- Objects, possessions, resources, etc.

Ik heb een havo diploma met nt en ng profiel.

Ik heb mijn propedeuse in 1 jaar gehaald.

Ik haal goede cijfer met mijn opdrachten en projecten.

What Benefits (Key Benefits)



What Benefits do your Customers enjoy

When dealing with you?

BENEFITS:

- Functional (the problem they see solved and/or needs satisfied)
- Emotional (how they feel)
- Self-expressive (the kind of person they think they become)
- Social (type of people they can relate to)

Ik ben flexibel, maak makkelijk contact met nieuwe mensen, goed inlevensvermogen en ik ben oplossingsgericht.

Why You (Positioning)



Consider all the other higher blocks of the Canvas:

what is the distinctive element that makes you different from your competitors and appealing to the Audience?

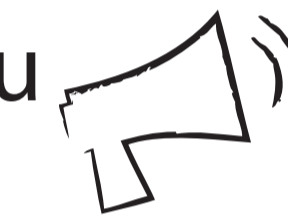
POSITIONING CHECKLIST:

Consider the "position" you gain in the mind of the Audience, when compared to your competitors:

- Is it credible, specific and distinctive?
- Is it relevant to the customer need?
- Does it imply a clear and compelling set of benefits?
- What size of market is related to it?
- Does it justify a premium price?
- Does it capitalize on a competitor's actual or latent durable weakness?
- Can it be imitated by competitors?
- What is the strong Customer motivation behind it (insight)?

Mijn positie in de creatieve industrie ben ik nog niet zeker over. Ik ben nog bezig met mij ontwikkelen en de vaardigheden vinden die het beste bij mij passen.

How They Know You (Communication)



How do you become known by your Audience?

Through which Channels do you reach your Audience?

How do you create relationships with you Audience?

CATEGORIES:

- Visual and verbal identity (logo, tagline, etc.)
- Storytelling
- Publicity, PR, Networking
- Sponsorship & Advertisement
- Events & Presentations
- Digital Marketing, etc.

Facebook, portfolio website en LinkIn kunnen mensen mij op vinden.

Als ik zou solliciteren zou ik dat doen met iets wat past bij het bedrijf om te laten zien dat ik bij het bedrijf pas. Bijvoorbeeld: Grafisch ontwerp bedrijf, hiervoor zou ik een grafische motivatie brief maken en mijn vaardigheden echt laten zien.

What You Need (Key Investments)

In which Key Partners, Key Activities or Key Resources

do you invest or must you invest to successfully Brand yourself?

CATEGORIES:

- Marketing & Communication
- Assets and physical resources
- Suppliers, consultants & partnerships
- Time
- Training
- Intellectual Property

Time, training en physical resources.



What You Get (Results)

What results or benefits do you get or do you want from your Personal Brand?

How are you perceived? How do you want to be perceived?

What do they say about you? What do you want them to say about you?

CATEGORIES:

1. Visibility, awareness, recognition & memorability
2. Leadership, respect, image, reputation
3. Differentiation, perceived quality, relevance
4. Premium price, market share
5. Loyalty, retention, advocacy

Ik wil dat mensen mijn werk onthouden. Dat het blijft hangen en misschien anderen inspireert. En ook zou ik graag willen dat mensen respect voor mijn werk hebben. En kunnen herkennen dat het van mij is.

