

**Болдырева Анастасия Романовна**

ФБОУ ВО «Тамбовский государственный университет  
имени Г.Р. Державина»

Магистрант заочной формы обучения

Направление подготовки «Реклама и связи с  
общественностью»

## **АНАЛИЗ УСПЕШНЫХ СТРАТЕГИЙ ПРОДВИЖЕНИЯ ЛИЧНОГО БРЕНДА**

**Аннотация:** Статья посвящена анализу успешных личных брендов. В статье рассматриваются успешные кейсы, такие как личные бренды Кати Коносовой, Артемия Лебедева и Анны Хилькевич, выявляя общие факторы, способствующие их влиянию и успеху

**Ключевые слова:** личный бренд, контент, стратегии продвижения, взаимодействие с аудиторией, факторы успеха.

**Цель работы:** определить ключевые факторы, способствующие успешному продвижению в современном мире.

**Задачи:**

- 1) Провести анализ успешных личных брендов
- 2) Выявить общие факторы успеха личных брендов

**Описание методики и методологии:** в процессе выявления общих факторов были изучены публикации по теме личных брендов, проведен сравнительный анализ и синтез полученных данных.

Личный бренд - это публичный образ человека, построенный на определенных ценностях, принципах и навыках с целью продвижения своего бизнеса, себя как специалиста или продуктов и услуг других компаний. Несмотря на то, что охват может быть небольшим, главное, чтобы люди знали о нем и доверяли ему. В своей статье “Личный бренд: онлайн-технологии продвижения личного бренда” Баканова Виктория Вадимовна дает определение личному бренду, как устойчивому набору ассоциаций, сложившихся в образ [1, с.85].

о

Разберем примеры успешных личных брендов по трем критериям: целевая аудитория, контент-стратегия, влияние на платформах.

Катя Коносова.

Целевая аудитория: люди в возрасте от 18 до 45 лет, преимущественно женщины. Географическое расположение – Россия. Социальное положение не имеет значение.

Контент-стратегия: новости интернет-сообщества, разоблачения, бьюти новинки. Активное взаимодействие с подписчиками в комментариях и ответы на вопросы. Представлена на четырех площадках: Вконтакте, telegram, youtube, rutub. Контент на четырех площадках перекликается единой темой, но для каждой площадки определенная подача, что говорит о высоком профессионализме.

Влияние на платформах: миллионы подписчиков, широкая популярность в интернете.

Артемий Лебедев.

Целевая аудитория: люди в возрасте от 18 до 45 лет, интересующиеся дизайном. Пол и социальное положения не имеет значения. Географическое расположение: преимущественно Россия.

Контент-стратегия: статьи и видео о дизайне, коммерческие консультации, обсуждение последних событий в мире дизайна и технологий. Активное вовлечение в общественные дискуссии. Активно дает интервью.

Влияние на платформах: огромное влияние не только в дизайне, но и в бизнес-сообществах. Миллионы подписчиков, к успешной деятельности дизайнера и бизнесмена в России является немалым результатом.

Анна Хилькевич.

Целевая аудитория: люди в возрасте от 16 до 45 лет. Географическое положение – Россия. Пол – женские. Социальное положение не имеет значения.

Контент-стратегия: Семейные фотосессии, обзоры товаров для детей, стилизованные фото и видео материалы. Смешные ролики о жизни. Активное

о

взаимодействие с подписчиками проведения конкурсов. Активно дает интервью.

Влияние на платформах: внушительное количество подписчиков, популярна благодаря сериалу «Универ. Новая общага», шоу «Выжить в Дубае» и т.п. На данный момент ее можно считать популярной телеведущей и актрисой.

Выделим основные факторы успеха личного бренда. Личный бренд – это то что будет отличать вас среди других. На основе проведенного анализа можно сделать вывод, что для успешного личного бренда необходимо:

1. Контент удовлетворяющий потребность целевой аудитории.
2. Контент должен быть уникальным и искренним. Необходимо создавать уникальный и честный контент, копирование или заимствование чужой идеи останется незамеченной или вызовет негативные реакции.
3. Иметь высокий уровень доверия и авторитета среди целевой аудитории.
4. Иметь высокую вовлеченность. Вовлеченность – это сумма реакций аудитории на публикацию, то есть сумма лайков, комментариев, сохранений и репостов. [2, с.4]
5. Регулярность. Контент должен быть регулярным для того чтобы постоянно оставаться в поле видимости целевой аудитории.

Факторы успеха могут отличаться в зависимости от ниши. Выше указаны общие рекомендации, которые чаще всего встречаются у успешных блогов и способствуют продуктивному продвижению личного бренда. Эти факторы могут различаться в зависимости от сфера ведения блога.

### **Вывод**

Анализ успешных личных брендов вывел несколько ключевых факторов, способствующих успеху для их продвижения. Общие факторы успеха личных брендов указывают на важность соблюдения аутентичности, взаимодействия с аудиторией и профессионального роста для того, чтобы

о

обеспечить долгосрочное влияние и устойчивый успех в области личного бренда.

Использование этих стратегий продвижения для создания своего личного бренда, который будет иметь отклик как онлайн, так и оффлайн. Взаимодействие этих подходов способствует укреплению аутентичности вашего бренда, что оказывает благоприятное влияние на вашу аудиторию.

Список литературы:

1. Баканова В.В. Личный бренд: онлайн-технологии продвижения личного бренда // Медиафера: тенденции и перспективы развития: материалы IV науч.-практ. конф. – Санкт-Петербург, 2017. – С. 85-87. – Электрон. копия доступна на сайте Науч. электрон. б-ки eLibrary.ru. URL: <https://www.elibrary.ru/item.asp?id=30421806> (дата обращения: 18.01.24)
2. Ушкин С. Г. Вовлеченность пользователей социальных сетей в протестное движение. Электронный ресурс. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/vovlechnost-polzovateley-sotsialnyh-setey-v-protestnoe-dvizhenie> (Дата обращения: 18.01.24).
3. Лебедев, Т. Профиль Темы Лебедева в VK. Электронный ресурс. URL: <https://vk.com/temalebedev> (Дата обращения 18.01.24)
4. Хилькевич, А. Публичная страница Анны Хилькевич в VK. Электронный ресурс. URL: <https://vk.com/khilkevich.public> (Дата обращения 18.01.24)
5. Конасова, К. Канал Кати Конасовой на YouTube. Электронный ресурс. URL: <https://www.youtube.com/@KatyaKonasova> (Дата обращения 18.01.24)