

Online Business mit WordPress – Schritt 13 = Die Marke Ich - Personal Branding

Kategorien : [Allgemein](#)

Schlagwörter : [WordPress](#)

Datum : 25. November 2016



Mit einem gelungenen Profil bei Netzwerken wie Xing, Facebook und Co. kannst du dich sich selbst zur Marke machen - und damit deine Karriere entscheidend ankurbeln. Dieser r23Artikel hilft dir dabei, eine authentische Online-Identität zu kreieren, um deine Chancen optimal zu nutzen. Du lernst außerdem, welche Social Media Tools du nutzen solltest, um deine Ziele zu erreichen, wie du richtig Networking betreibst und viele weitere Strategien.

Dieser Artikel ist Teil einer Artikelserie:

[Artikelserie zum Thema Online Business mit WordPress](#)

[Schritt 1 = Planung und Vorbereitung](#)

[Schritt 2 = Domainname](#)

[Schritt 3 = Content Planung](#)

[Schritt 4 = WordPress Installation](#)

[Schritt 5 = Piwik Installation](#)

[Schritt 6 = Verschiedene Nutzerkonten einrichten](#)

[Schritt 7 = WordPress Einstellungen](#)

[Schritt 8 = Suchmaschinenoptimierung für mehr Kunden & Umsatz](#)

[Schritt 9 = Beiträge optimieren mit dem SEO Plugin von Yoast](#)

[Schritt 10 = WordPress Plugins für Einsteiger](#)

[Schritt 11 = Keyword-Planer](#)

[Schritt 12 = Soziale Netzwerke in Yoast SEO konfigurieren](#)

Schritt 13 = Personal Branding - Die ICH-Marke

[Schritt 14 = WordPress Themes - Responsive Webdesign](#)

[Schritt 15 = WordPress absichern](#)

Schritt 16 = Blog-Vermarktung

Im Blog die eigene Geschichte erzählen.

Aller Anfang ist schwer. Das gilt nicht nur für die alltäglichen Aufgaben, sondern auch im Umgang mit WordPress.

Bloggen ist ein einfaches Mittel, um seine Gedanken, Ideen und Kenntnisse unter die Leute zu bringen, ohne HTML-Code programmieren zu müssen. Ein Blog ist ein Online-Tagebuch, das andere lesen und kommentieren können und sollen. Das Bloggen sollte im Mittelpunkt deiner Social Media-Kampagne stehen. Bloggen ist der Dreh- und Angelpunkt für alles. Du benötigst ein Blog als Teil deiner Online-Identität, weil er der Aufhänger für alle deine Bemühungen ist.

Dein Blog ist dein gesammeltes Wissen und der virtuelle Ort, an dem du die Saat deiner Ich-Marke ausbringst und sagst: "Hier will ich wachsen".

Worüber solltest du schreiben?

Ähm - und was jetzt?

Du hast dein [Blog eingerichtet](#). Du hast die meisten meiner Ratschläge befolgt und bist bereit, mit dem Schreiben loszulegen.

Einer der besten Orte, um Themen für deinen Blog zu finden, sind andere Blogs. Du möchtest von anderen Bloggern bemerkt werden (damit diese über dich schreiben und dich ihrer Leserschaft vorstellen) und das gelingt dir am besten, indem du über diese Blogger schreibst.

Wenn du dich als Experte in deinem Fach etablieren möchtest, solltest du über die neuesten Entwicklungen in deiner Nische schreiben. Das ist das beste Mittel um zu zeigen, dass du auf der Höhe des technischen und geistigem Fortschritts bist. Und wenn du der Erste bist, der über alle diese interessanten Dinge berichtet, die sie lesen, so wirst du für deine Leser und Netzwerkkontakte zu einer Resource.

Eine Erklärung, warum dir das Erbringen kostenloser Leistungen letztlich mehr Einkommen verschafft als das Erbringen kostenpflichtiger Leistungen, liest du in dem Buch "**Free - Kostenlos: Geschäftsmodelle für die Herausforderungen des Internets**" von Chris Anderson.

Vieles gibt es im Internet völlig kostenlos. Dies verändert grundlegend Kaufverhalten und Mentalität der Konsumenten: Warum zahlen, wenn man Produkte auch umsonst kriegen kann? Unternehmen können von dieser "Free"-Mentalität aber letztlich auch profitieren. Ein Beispiel ist IBM, die Software verschenken und die dafür nötige Hardware verkaufen. Der Reiz und letztlich das Profitable am "Konzept Kostenlos" ist also: Unternehmen machen sich bekannt und werben neue Kunden - kostenlose Produkte sind letztlich ein ideales Marketinginstrument.

Anderson zeigt anhand von vier konkreten Geschäftsmodellen, wie es Unternehmen gelingen kann, sich "Free" zunutze zu machen und damit erfolgreich zu werden. Andersons These: Gerade wenn etwas digital ist, wird es früher oder später sowieso kostenlos sein. Man kann "Free" nicht aufhalten. Und: "Free" lohnt sich!

Auch das Buch "**Prinzip kostenlos: Wissen verschenken - Aufmerksamkeit steigern - Kunden gewinnen**" von Dr. Kerstin Hoffmann kann ich dir zu diesem Thema empfehlen.

Die Kommunikationsexpertin Dr. Kerstin Hoffmann zeigt, wie du mit dem "Prinzip kostenlos" zu mehr Bekanntheit und zu neuen Kunden im Internet gelangst.

Das Buch führt dich durch die gesamte Strategie des verschenkten Wissens: Wie lässt sich Wissen geschenkfertig portionieren? Welche sind die richtigen Verbreitungsplattformen im Netz? Wie baust du deine Strategie auf? Wie wandelst du die Aufmerksamkeit deiner Leser in gut bezahlte Aufträge um?

"**Prinzip kostenlos**" bietet dir das nötige Handwerkszeug, um deine eigene Strategie von Grund auf zu entwickeln und zum dauerhaften Erfolg zu führen. Bekannte "Wissens-Teiler" berichten in Interviews von ihren Erfahrungen. Checklisten und einige bislang unveröffentlichte Kniffe ergänzen den praxisnahen Ratgeber.

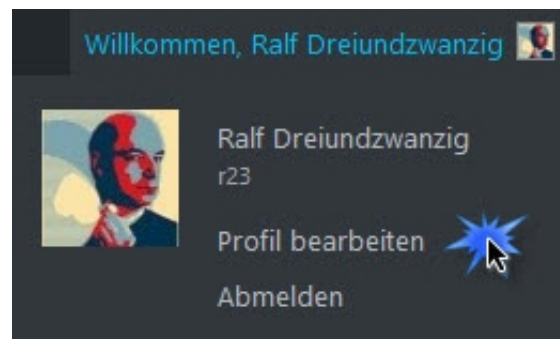
[Tweet "Erfolg braucht ein Gesicht: Warum ohne Personal Branding nichts mehr geht. @r_23"]

Benutzerprofil bzw. Autorensseite individualisieren:

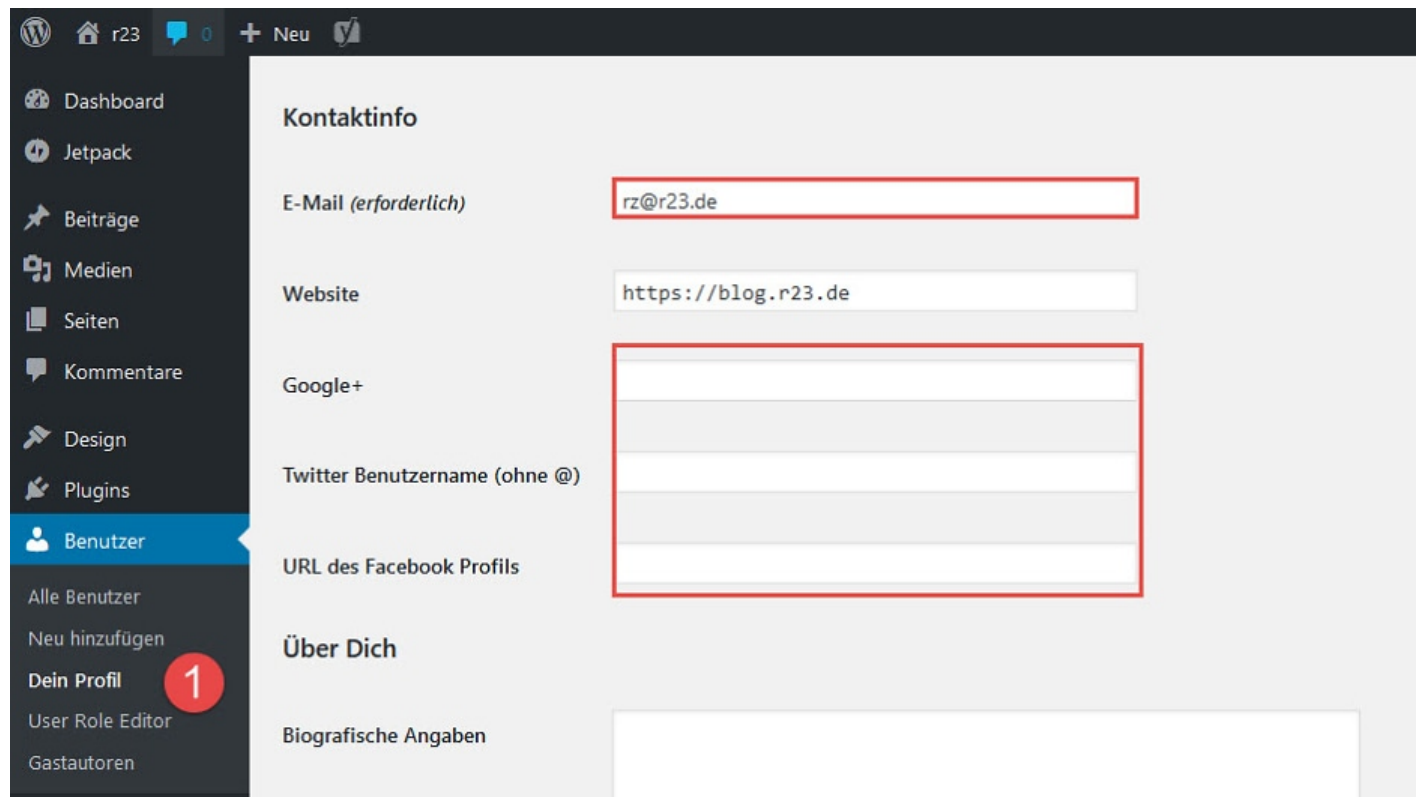
Die Informationen aus deinem Benutzerprofil werden unter jedem Beitrag dargestellt und verdeutlichen damit dem Leser deines Beitrages, wer die Person ist, die den Artikel veröffentlicht hat.

Die Autoren-Box am Ende jedes Beitrages ist ein guter Weg, deine Leser darüber zu informieren, wer du bist und was du machst. Wenn du eine WordPress Seite betreibst, auf der mehrere verschiedene Autoren schreiben, ist das noch sinnvoller. Deine Leser können so gezielt Beiträge ihrer Lieblingsautoren verfolgen sowie das Team hinter deiner WordPress Seite kennenlernen. Das schafft mehr Bezug zu den Inhalten deiner Seite und verstärkt die Bindung zu deinen Nutzern.

Brauchst du Hilfe? Besuche unser [Support-Center](#).



Kontaktinfo in der Autoren-Box unter jedem Artikel



Für den Nutzer ist es vorteilhaft, wenn sich in der Box zudem Links zu den sozialen Netzwerken befinden, in denen der Autor vertreten ist.

Biografische Angaben

Die kurze und prägnante Vorstellung des Autors gibt dem Artikel ein Gesicht und sorgt für mehr Vertrauen in die Fachkompetenz des Verfassenden. Eine Autoren-Box sorgt für Vertrauen besonders in Kombination mit einer guten „Über uns / Über mich“ Seite.

Profilbild

Dein Gravatar ist ein Bild, das dich von Website zu Website begleitet. Es erscheint neben deinem Namen, wenn du Kommentare oder Beiträge in Blogs verfasst. Avatare helfen dabei, deine Beiträge in Blogs und Webforen zu identifizieren, warum also nicht auf jeder Website?

Ohne Foto kein Gesicht. Das Profilbild ist im Social Web das Aushängeschild Deiner Persönlichkeit.

[Tweet "Ohne Foto kein Gesicht. Das Profilbild ist im Social Web das Aushängeschild Deiner Persönlichkeit. @r_23"]

Hier sind unsere Top-Tipps für das perfekte Profilbild:

- Investiere in Dein Foto und Deine Ausstrahlung. Lasse die Fotos von einem Profi anfertigen. Zeit und Geld sind hier gut angelegt. Das Foto soll schließlich nicht nur ein Schnappschuss sein, sondern Deine ganze Persönlichkeit wiedergeben und Sympathie und Offenheit ausstrahlen.
- Du brauchst Business-Porträts, die Deine individuelle Ausstrahlung widerspiegeln. Das solltest Du im Vorfeld mit dem Fotografen unbedingt klären.
- Lasse alle zwölf Monate ein neues Foto anfertigen.
- Dein Outfit sollte in erster Linie authentisch sein. Trage die Farben, die Du gerne magst.

Falls Du weitere Unterstützung bei deinem Profilbild brauchst, melde dich gerne bei mir im [Fotostudio](#). Ich stehe Dir gerne mit Rat und Tat zur Seite.

Einstellungen für Yoast SEO

Titel, der auf der Autoren-Seite genutzt wird

Meta-Beschreibung, die auf der Autoren-Seite genutzt wird

Link Empfehlungen

Personal Branding: Grundlagen, Ziele, Strategie, Beispiele & Tipps

<http://www.onlinemarketing-praxis.de/online-pr/personal-branding-grundlagen-ziele-strategie-beispiele-tipps>

Personal Branding: Die richtige Selbstvermarktung im Internet

<https://hosting.1und1.de/digitalguide/online-marketing/verkaufen-im-internet/ueber-personal-branding-sich-selbst-als-marke-aufbauen/>

Wikipedia: Personal Branding

https://de.wikipedia.org/wiki/Personal_Branding

Entdecke Dich als Unternehmer/in Deines eigenen Lebens

<http://www.markenkonstrukt.de/2016/11/16/entdecke-dich-als-unternehmerin-deines-eigenen-lebens/>

Jetzt bist du gefragt!

Hast du Anregungen, Ergänzungen, einen Fehler gefunden oder ist dieser Beitrag nicht mehr aktuell? Dann freue ich mich auf deinen Kommentar.

Du kannst diesen Beitrag natürlich auch weiterempfehlen. Ich bin dir für jede Unterstützung dankbar!

(Bild: [Macrovector](#) / [Shutterstock.com](#))

Wie können wir Ihnen helfen?

Sie wollen online richtig verkaufen? Wir unterstützen Sie bei der Umsetzung Ihres Augmented Reality (AR) oder Virtual Reality (VR) Projektes! Egal ob [Produktfotografie](#), [3D Scan Service](#), [3D-Visualisierung](#) oder fertige [3D Modelle für AR/VR](#) – wir beraten Sie persönlich und unverbindlich.

Wo kann ich Anregungen, Lob oder Kritik äußern?

Ihre Meinung ist uns wichtig! Schreiben Sie uns, was Ihnen in Bezug auf unser Angebot bewegt. info@r23.de

R23 — Ihre Digitalagentur für Virtual Reality und interaktive Markenerlebnisse

Wünschen Sie ein individuelles Angebot auf Basis Ihrer aktuellen Vorlagen, nutzen Sie einfach unser [Anfrageformular](#).

<https://blog.r23.de/die-marke-ich-personal-branding/>

Besuchen Sie uns auch auf [Facebook](#) und [Twitter](#).

r23

Thüringenstr. 20

58135 Hagen

Deutschland

Telefon: 02331 / 9 23 21 29

E-Mail: info@r23.de

Ust-IdNr.:DE250502477