

EDIÇÃO LIMITADA

# 9 dicas para melhorar o seu marketing pessoal



**Marco Ripoli**  
EMPREENDEDOR & CONSULTOR

# Sumário

## SUMÁRIO

**1**

---

PÁG. 1

**Você**

**2**

---

PÁG. 3

**Visibilidade**

**3**

---

PÁG. 5

**Proatividade**

**4**

---

PÁG. 8

**Solução de Problemas**

**5**

---

PÁG. 11

**Valor**

**6**

---

PÁG. 14

**Objetivos**

**7**

---

PÁG. 16

**Só Seu**

**8**

---

PÁG. 18

**Liderança**

**9**

---

PÁG. 20

**Paixão**

ESTE É UM E-BOOK GRATUITO, SEM FINS LUCRATIVOS, FEITO A PARTIR DE EXPERIÊNCIAS PESSOAIS E COM BASE EM MATERIAL DE ESTUDO PRÓPRIO E COMPILADO DE DIVERSAS FONTES. É UMA OBRA PROTEGIDA POR DIREITOS AUTORAIS, SENDO PROIBIDA, PORTANTO, A VENDA, CÓPIA OU REPRODUÇÃO, PARCIAL OU INTEGRAL, DESSE MATERIAL, EM QUALQUER VEÍCULO DE COMUNICAÇÃO, PUBLICAÇÃO OU OUTRO LOCAL, SEM A PRÉVIA AUTORIZAÇÃO DO AUTOR OU SUA DEVIDA REFERÊNCIA.

# Apresentação

Graduado em Engenharia Agrônômica (ESALQ-USP / 1999), com Programa de Residência Agrônômica na Universidade da Califórnia (UC Davis / 1999), Mestre em Máquinas Agrícolas (ESALQ-USP / 2001) e Doutor em Energia na Agricultura (UNESP / 2004).

**Marco Lorenzo Cunali Ripoli** é um profissional com experiência no agronegócio desde 1995 e oferece consultorias dentro de um leque diverso de soluções (marketing estratégico, máquinas e implementos agrícolas, irrigação, economia rural, inovação, empreendedorismo, etc.).

Proprietário da Bioenergy Consultoria, autor de 5 livros técnicos focados ao Agro, mais de 10 capítulos em livros técnicos no Brasil, Estados Unidos, África e dezenas de artigos em revistas e jornais.

Palestrante e colunista das revistas Plant Project, STAB e da RVTV. Considerado um agro influenciador e empreendedor no mercado de alimentos saudáveis, bebidas e ambiente, e investidor em empresas e startups.

Consultor voluntário na EsalqTec e Usina de Inovação e embaixador do Instituto Angelus, uma aceleradora de projetos sociais que oferece ajuda a Organizações da Sociedade Civil (OSCs) de base comunitária de alta vulnerabilidade social.



# Para começar

**Marketing pessoal** – É o planejamento e execução de uma somatória de estratégias e ações que visam capturar valor para a sua imagem pessoal. Tem a ver com como você deseja que ser percebido pelas pessoas. O Marketing Pessoal não é publicidade e está fortemente ligado com o seu sucesso profissional.

**Primeira impressão** – O termo é aplicado quando encontramos uma pessoa pela primeira vez. Contém aspectos positivos, negativos, físicos e psicológicos que são responsáveis por estimular nosso cérebro e, de acordo, com nossas experiências ajudam a criar um conceito. Nós, temos apenas uma chance de fazer uma boa primeira impressão para aquela determinada pessoa ou audiência.

**3 a 4 segundos** – Este é o tempo que leva uma pessoa para compor sua primeira impressão a respeito de outra pessoa ou sobre alguma coisa, ou seja, muito pouco tempo. A sua percepção inicial gera um pré-conceito sobre alguém ou algo, mas não quer dizer que você está certo ou errado. É preciso validar.

**3 a 4 minutos** – Tempo, para esta mesma pessoa, confirmar ou não sua primeira impressão a respeito de algo ou alguém. Por exemplo, em uma palestra, o grande segredo do sucesso está neste minutos iniciais, onde você deve ser capaz de reter a atenção daquele(s) que o assistem, será muito difícil com que permaneçam atentos, ou mesmo, interessados caso não sejam estimulados com seu objeto de discussão.

Desta forma, **diferencie-se!**



I

VOCÊ

# Você é a sua porta de entrada

Vamos começar por aquela frase que muito já ouvimos falar: “**Você é o seu cartão de visitas**”.

Manter sua imagem apresentável é fundamental! Cuidar da aparência é importante e a habilidade de saber se adaptar na forma de se vestir de acordo com o local em que está inserido é o primeiro passo para garantir um boa primeira impressão.

Vista-se adequadamente e transmita confiança e transparência. Procure adotar estilos de vestimenta que estejam alinhados ao local aonde vai e ao público que irá encontrar. Por exemplo, um estilo formal em ambientes formais mostre que você se importa e está preocupado com o protocolo; mas estilos formais em locais informais acaba transparecendo intimidação e até um ar superioridade.

Seu tom de voz, sua postura durante uma reunião e, principalmente, como coloca e defende suas opiniões, são também itens que influenciam na percepção de quem você é.

Você consegue transmitir confiança a si mesmo ao se olhar no espelho?

Ao sair de casa, se vista como a pessoa que você deseja se tornar... mas cuidado na escolha, risos...



VISIBILIDADE

---



# Visibilidade... Logo seja visto

**“Quem não é visto não é lembrado”.** Acredito que todos nós já escutamos isso. Ser visto não é ter os holofotes apontados para você, mas sim estar próximo, ao alcance dos olhos ou ouvidos das pessoas.

De nada adianta a sua capacidade de unir times, solucionar problemas, entregar resultados, desenvolver trabalhos voluntários em projetos se ninguém ficar sabendo disso, não é verdade?

Especialistas comentam da importância de se relacionar com todas as esferas de hierarquia de sua empresa. Um simples *happy hour*, por exemplo, pode se tornar uma grande oportunidade na sua carreira. Investir tempo em refeições com colegas de trabalho (*lunch meetings*) podem ajuda-lo a propagar seus objetivos e receber uma mentoria informal. Frequentar as tais “rodinhas” é parte de uma estratégia de sucesso, os jogos de futebol semanais, ou qualquer outro esporte, proporcionam momentos de descontração.

Se envolva com pessoas que têm os mesmos objetivos e interesses que você. Use as redes sociais para compartilhar suas conquistas, buscando sempre desenvolver seu network de forma positiva e ajudar as pessoas.

É preciso se esforçar... Sempre!



3

PROATIVIDADE

---

# Seja proativo

Ser proativo significa pensar e agir à frente de eventos de forma antecipada. É uma ótima postura para evitar mais trabalho (e retrabalho) no futuro.

Comece a agir, levando em consideração as suas responsabilidades e controlando suas respostas. Ao tomar atitudes que possam antecipar seu futuro e focar em soluções ao invés dos problemas, você manterá uma perspectiva mais feliz e mais proativa. Pense o tempo todo, em soluções e formas de melhorar os processos.

Existem várias formas de agir proativamente.

1- **Pense no que é provável que aconteça no futuro**, assim você será capaz de planejar e agir de acordo.

*Exemplo:* Você já sabe que sairá de férias em breve, então comece economizar dinheiro agora para refeições e divertimentos a fazer quando fora.

2- **Fique à frente de tarefas menos urgentes**. Cuide diariamente das tarefas corriqueiras ao invés de colocá-los em segundo plano. Um pouco de esforço antecipado poderá diminuir o risco de não serem completadas mais tarde.

*Exemplo:* Manutenção preventiva, verificar os fluidos do carro, encher sua despensa com comida, ou mesmo poupar um pouco de dinheiro a cada semana.

3- **Priorize as coisas que são mais importantes**. Ao invés de querer fazer tudo de uma vez, concentre-se nas coisas que são mais importantes.

# Seja proativo

*Exemplo:* Entre a limpeza do seu armário, levar o carro na revisão e reorganizar o seu quarto, você deve fazer o que? O carro é o mais importante devido a sua segurança.

4- **Acredite em você!** A maneira mais rápida e mais eficaz para de fazer algo é trabalhando nele você mesmo, mesmo que isso envolva outras pessoas que possam apoiá-lo ao longo do caminho.

*Exemplo:* Não espere o momento certo aparecer, crie-o. O sucesso vem para aqueles que o procuram, independentemente das dificuldades, querer não é poder, é preciso trabalhar duro por isso.

5- **Consistência em tudo aquilo que faz e fala!** Caso suas palavras e ações não são consistentes, as pessoas vão parar de acreditar e depender de você. É crucial se você quiser ser proativo, não importa se você fez promessas para os outros ou para si mesmo.

*Exemplo:* Defina prazos realistas e não mude se eles já foram alinhados.

6- **Participe ativamente!** Mentalidade proativa irá melhorar sua capacidade de liderança.

*Exemplo:* Não simplesmente aceite as ideias e soluções de terceiros, certifique-se de propor as suas próprias. Procure não ser tímido ou ter medo ao expor suas observações, ideias e/ou previsões com seus supervisores ou colegas.

A photograph of three business professionals in a meeting. A man with grey hair in a blue checkered shirt is leaning over a laptop, pointing at the screen. A man in a white shirt is sitting across from him, looking at the laptop. A woman is partially visible in the background. A large, bold yellow number '4' is overlaid on the center of the image.

# 4

SOLUÇÃO DE PROBLEMAS

---

# Capacidade de solucionar problemas

Uma das competências mais valorizadas por empresas é do profissional solucionar problemas. Uma pessoa que soluciona problemas deixa a sua marca.

Contudo, fazer o mesmo do mesmo, ou o mesmo que os demais fazem não lhe trará nenhuma diferenciação e, portanto não será lembrado, ou pelo menos de forma positiva. Para que isso não ocorra, seguem algumas sugestões de como se tornar um bom “solucionador” de problemas.

## 1- **Mostre ao time o que devem esperar de você**

Explique o seu processo de solução, quanto tempo vai demorar e o que você vai precisar. Procure sempre ser honesto e se necessário, forneça o panorama completo, mesmo muitas vezes que você não tenha se deparado com um determinado tipo de problema antes.

## 2- **Identifique o que está acontecendo**

Se reunir com o grupo geralmente é um bom começo, pois terá a oportunidade de escutar várias opiniões sobre a origem do problema e incentivar a sua equipe chegar a raiz do problema, permitindo uma solução mais adequada.

## 3- **Defina o que necessita ser feito**

Após estar ciente do ocorrido, formule seus comentários sobre o que acredita que é preciso ser feito e identifique a equipe que será envolvida. O consenso é o primeiro e um dos mais importantes passos nesta jornada. Em seguida, apresente o seu plano para validação entre as partes.

# Capacidade de solucionar problemas

## 4- Execute

Para mim a execução é a parte mais difícil de todo o processo, mesmo uma vez que já conheça o problema, qual a equipe e o plano a ser usado. Confie em sua experiência profissional e tenha firmeza em as suas decisões.

Abuse da sua capacidade criatividade e de inovação, mostre-se disponível e pergunte-se sempre: "O que eu posso fazer por isso?"

5

VALOR



# Entregue valor

Não importa o ramo de sua atividade! Para que seja considerado(a) uma pessoa bem sucedido(a) você deve entregar algum tipo de valor para alguém, ou mesmo para si mesmo.

Buscar compreender que tipo de valor as pessoas esperam de você é um bom ponto inicial para trabalhar o seu marketing pessoal. Procure realçar os seus pontos fortes.

**Ponto forte** pode ser definido como a somatória de talento, conhecimento e técnica. O talento você tem ou não tem, o conhecimento é o que você aprende estudando e com os outros, e a técnica é a forma que você realiza as coisas.

Como identificar seus pontos fortes?

1- **Que atividade durante seu trabalho lhe trás maior prazer?** Isso é importante saber para descobrir o seu talento e se realmente gosta do que faz. Se positivo, está no caminho certo.

2- **Como reage a dificuldades e desafios?** Monitore a sua reação e espontaneidade, pois revelará aquilo que você lida mal ou bem.

3- **Qual sua tendência frente a uma escolha?** Você exerce bom senso? Sua postura aqui aponta para seu foro pessoal e sempre acabamos nos apoiando nas nossas preferências, como fomos acostumados.

# Entregue valor

4- **Daquilo que você estudou e desenvolveu, o que faz com mais facilidade?** Se você domina algo facilmente, é um bom indicativo de que tenha um talento natural.

Procure superar as expectativas das pessoas e quando lhe pedirem algo, pergunte-se: "Qual é a melhor forma para realizar isso?"

É importante conhecer as diferenças do sistema tradicional em relação ao sistema baseado na entrega de valor.

## Sistema tradicional orientado ao produto (antigo)

Criação de Produto	Fabricação do Produto	Venda do Produto
<ul style="list-style-type: none"><li>• Design do produto</li><li>• Design do processo</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Material</li><li>• Fabricação</li><li>• Serviços</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Marketing (pesquisa, publicidade, preço e promoção)</li><li>• Vendas e distribuição</li></ul>

## Sistema de entrega de valor

Identifique o Valor	Entregue o Valor	Comunique o Valor
<ul style="list-style-type: none"><li>• Compreenda os drivers de valor</li><li>• Selecione o cliente alvo</li><li>• Defina benefícios e preços</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Design de produto e processos</li><li>• Material</li><li>• Fabricação</li><li>• Distribuição</li><li>• Serviços</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Mensagem de vendas</li><li>• Publicidade</li><li>• Promoção e relações públicas</li></ul>



# 6

OBJETIVOS

---

# Defina seus objetivos

Trace suas metas de curto, médio e longo prazos, orientando suas ações de modo a favorecer seu marketing pessoal para atingi-las.

Uma das formas mais utilizadas na elaboração de objetivos é conhecida como a metodologia **SMART**, que são as iniciais de Specific, Measurable, Attainable, Realistic e Time-bound. Com ela é possível desenvolver, colocar em prática, motivar e medir a eficiência das suas ações após a execução.

- 1- **Specific** (*específico*) – Defina o melhor possível seus objetivos, tornando-os tangíveis a todos os envolvidos.
- 2- **Measurable** (*mensurável*) – Poder quantificar seus objetivos é importante para acompanhar a evolução das atividades e seu atingimento.
- 3- **Attainable** (*atingível*) – Quando colocar números nos objetivos procure ser desafiador, mas não impossível de se atingir, assim garante maior engajamento de todos.
- 4- **Realistic** (*realista*) – Importante conhecer as limitações existentes (pessoais e profissionais) para não desmotivar os envolvidos.
- 5- **Time-bound** (*prazo definidos*) – Definindo prazos é possível se programar melhor para executar as tarefas. Não ter prazo pode causar esgotamento do time.

Saiba aquilo que você deseja ser, pois este será o molde no qual você irá encaixar suas ações.



SÓ SEU

---

# Tenha algo seu

Cada indivíduo tem algo que é só dele, positivo ou negativo, que marca bastante a sua imagem. A sua personalidade é muito importante e pode ser o que falta para se destacar. Tenha “algo” que farão se lembrarem de você!

Exemplos de figuras públicas:

- **Juscelino Kubitschek** – Responsável pela construção de Brasília.
- **Martin Luther King Junior** – Sua frase “I have a dream!” (“Eu tenho um sonho!”) revolucionou sua geração.
- **Bill Gates** – Além de criar a Microsoft, seu envolvimento com atividades filantrópicas pelo mundo tem tido grande impacto social.
- **Steve Jobs** – Sua vestimenta (camisa preta, calça jeans e tênis) e presença de palco, sempre muito humilde.

Busque trabalhar boas estratégias, estipule locais, maneiras e técnicas de como entregar conteúdo que podem torná-lo uma referência.

Pratique a humildade! Se considerar melhor que os outros e não promover a sua imagem de maneira agressiva e forçada perante outros. Desta forma, você acaba passando uma postura arrogante e prejudicando seu marketing pessoal.

Se você ainda não parou para pensar nisso, agora é a hora!



# S

LIDERANÇA

---

# Liderança é fundamental

Liderança é a arte de engajar pessoas, atrair seguidores e influenciar de forma positiva mentalidades e comportamentos. Existem três tipos de liderança:

- 1- **Autocrática** – Líder autoritário, onde o líder impõe as suas ideias e decisões ao grupo, não dando ouvidos a opinião do grupo.
- 2- **Democrática** - Líder orienta as tarefas e estimula a participação do grupo. Processo participativo onde as decisões são tomadas em conjunto.
- 3- **Liberal** - As decisões são delegadas e a participação do líder é limitada junto ao grupo, havendo liberdade e total confiança nos integrantes.

Liderar é ser autêntico, confiável, empático e inspirador, assim se torna uma referência para as pessoas e não está relacionada somente com a hierarquia, mas sim como uma postura diária.

É importante saber se comportar em um contexto profissional, agindo de acordo com a sua função e dentro da expectativa de seus superiores. A função do líder além dos resultados e de promover o desenvolvimento profissional de sua equipe.

Postura profissional adequada é saber ser sério quando a situação exige seriedade.

Um bom líder está sempre disposto a aprender e não necessariamente precisa ter a resposta para todas as que perguntas.





PAIXÃO

---

# Faça com paixão

Já ouviram a frase: “Escolha um trabalho que você ama, e você nunca terá que trabalhar um dia em sua vida”? Então cuidado! Se você ainda não descobriu o que é que faz o seu coração bater mais forte, vá com calma, pois não é bem assim.

Quando algo que você ama torna-se trabalho, isso inevitavelmente muda a sua maneira de interação com ele. Então, ao invés de se concentrar em fazer o que você ama, reserve um momento para descobrir o que significa trabalho para você. O que você quer dele socialmente, fisicamente e mentalmente?

- 1- **Descubra primeiro o que você gosta** antes de se dedicar a um trabalho e, não se sinta assustado com sua descoberta.
- 2- **Não espere para fazer o que gosta.** Você deve estar disposto a fazer coisas que muitos não estejam preparados para realizar. Analise e tome riscos!
- 3- **Mantenha-se positivo**, não importa como. Existem dois tipos de pessoas no mundo, aquelas com energia positiva e o resto.
- 4- **Identifique o que você valoriza na vida.** É a conquista, a segurança ou o propósito? Quais seus medos?
- 5- **Se você diz que vai fazer uma coisa, faça!** Integridade é tudo e proteger sua responsabilidade é um dos segredos do sucesso prolongado.
- 6- **O entusiasmo é contagioso** e atrai as pessoas para o seu lado. Ótima forma de conseguir apoio no desenvolvimento do seu trabalho.

# Conclusão

## CONCLUSÃO

Este e-book tem o intuito de compartilhar algumas ferramentas e artifícios que aprendi durante minha vida, para que cada um, individualmente possa parar por um momento para avaliar como vem se mostrando, agindo e trabalhando em relação ao seu Marketing Pessoal e o efeito que isso pode estar exercendo em seu benefício ou contra. **O Marketing Pessoal não é garantia de sucesso.**

Espero que cada um possa, em seu tempo, desenvolver e aperfeiçoar suas capacidades e, como consequência, melhorar o seu dia-a-dia, sua imagem pessoal e profissional.

Agora que você já sabe que existem formas simples de melhorar a sua imagem, procure exercitar estas dicas com atenção e seriedade e, se tiver qualquer dúvida, entre em contato comigo pelas redes sociais ou pelo meu site.

Cabe a cada um a mudança!

**Obrigado!**

# Convite

CONVITE

Se você gostou deste e-book e deseja aprofundar mais seu conhecimento, aproveite para deixar um convite especial para participar do curso presencial sobre Marketing de Impacto.

## **Marketing de Impacto**

*Imagem e Apresentação para  
impulsionar sua carreira*

MR  
MARCO  
RIPOLI

- Mostre profissionalismo (na vestimenta, nas introduções e presença em geral)
- Organize seus pensamentos rapidamente para falar efetivamente
- Uso da linguagem corporal para aprimorar sua apresentação
- Cative audiências com um estilo de entrega convincente
- Gerencie os nervosismo e mostre confiança

Aguardo você! Para informações sobre as turmas e locais, entre em contato pelo e-mail [mr@marcoripoli.com](mailto:mr@marcoripoli.com) ou WhatsApp (19) 996-203-747.

# Em tempo

## EM TEMPO

### **Dicas de como usar as redes sociais a seu favor?**

- 1- Compartilhe assuntos relevantes e que estejam conectados à sua área de trabalho e influência, pois o que você publica influencia no seu marketing pessoal.
- 2- Procure acompanhar pessoas influentes de sua área de trabalho e atente-se no como se comportam, o que compartilham, como se apresentam, etc.
- 3- Construa seu conteúdo de acordo com suas estratégias e quem deseja impactar.
- 4- Procure inovar e inspirar as pessoas, sempre tentando ajudá-las.



ACESSE: [WWW.MARCORIPOLI.COM](http://WWW.MARCORIPOLI.COM)