



### 1) ΠΕΡΙΓΡΑΦΗ ΤΟΥ ΕΡΓΑΛΕΙΟΥ

#### Όνομα εργαλείου : *Αφήγηση ιστοριών*

Η αφήγηση ιστοριών είναι κάτι που συχνά θεωρείται περιορισμένο σε δημιουργούς περιεχομένου και συγγραφείς. Όμως, η αφήγηση ιστοριών μπορεί να είναι ένα ισχυρό εργαλείο για να μεταφέρετε ένα μήνυμα, να αγοράσετε το προϊόν σας και να ακούσετε τον τόνο σας μέσω εικόνων, δημιουργίας συνδέσεων και πρόκλησης συναισθημάτων.

Η αφήγηση ιστοριών σας επιτρέπει να συνδέεστε πιο εύκολα με άλλους ανθρώπους. Οι δεξιότητες αφήγησης είναι ιδιαίτερα κρίσιμες σε ρόλους που περιλαμβάνουν μάρκετινγκ σε κοινό ή επιχειρηματική ανάπτυξη. Μια καλή ιστορία μπορεί να πείσει, να ενημερώσει ή να διασκεδάσει τους ανθρώπους που προσπαθείτε να πείσετε. Μπορείτε να χρησιμοποιήσετε την αφήγηση για να πείσετε το αφεντικό σας να εγκρίνει ένα νέο έργο κατά τη διάρκεια μιας παρουσίασης, να δημιουργήσει μια ταυτότητα επωνυμίας για μια επιχείρηση ή να βοηθήσει τους πελάτες να φανταστούν πώς η αγορά ενός προϊόντος θα βελτιώσει τη ζωή τους.

**Χρόνος:** 120 λεπτά

### 2) ΣΤΟΧΟΙ ΤΟΥ ΕΡΓΑΛΕΙΟΥ

Εδώ είναι 7 λόγοι για τους οποίους η αφήγηση είναι σημαντική στις επιχειρήσεις...

1. [Οι ιστορίες προσελκύουν το κοινό σας](#)
2. [Δημιουργήστε μια ανθρώπινη σύνδεση](#)
3. [Οι ιστορίες είναι πιο αξιωματικές από τους αριθμούς](#)
4. [Συνδέστε συναισθηματικά τους ανθρώπους για να δημιουργήσετε αφοσίωση](#)
5. [Εξανθρωπισμός μιας επιχείρησης = Αυξημένα κέρδη](#)
6. [Η αφήγηση προσφέρει ανταγωνιστικό πλεονέκτημα](#)
7. [Δημιουργήστε συναρπαστικές καμπάνιες μάρκετινγκ](#)

### 3) ΣΥΝΔΕΣΗ ΤΟΥ ΕΡΓΑΛΕΙΟΥ ΜΕ ΤΗΝ ΙΚΑΝΟΤΗΤΑ

Η αφήγηση ιστοριών είναι προφανής σε σχέση με την επικοινωνία, επειδή μπορεί να είναι ένα ισχυρό εργαλείο για να μεταφέρετε ένα μήνυμα, να αγοράσετε το προϊόν σας και να ακούσετε τον τόνο σας μέσω εικόνων, δημιουργίας συνδέσεων και πρόκλησης συναισθημάτων.

#### 4) ΥΛΙΚΟ ΠΟΡΩΝ

-έναν υπολογιστή για να γράψετε την αφήγησή σας και το κοινό-στόχο

#### 5) ΠΩΣ ΝΑ ΕΦΑΡΜΟΣΕΤΕ ΤΟ ΕΡΓΑΛΕΙΟ

Αφήγηση ιστοριών στην επιχείρηση: Πώς να συντάξετε μια συναρπαστική ιστορία

Μπορείτε να χρησιμοποιήσετε την αφήγηση ιστοριών στην επιχείρηση ακολουθώντας τα παρακάτω βήματα:

##### 1. Προσδιορίστε το κοινό σας

Ο καθορισμός του σε ποιον λέτε την ιστορία σας είναι το πρώτο βήμα της αφήγησης στην επιχείρηση. Σε αυτό, θέλετε επίσης να καθορίσετε τον σκοπό ή τον στόχο σας της ιστορίας. Προσπαθείτε να πουλήσετε ένα προϊόν; Θέλετε να παρουσιάσετε την επωνυμία σας στους πελάτες; Εάν προσπαθείτε να πουλήσετε ένα προϊόν ή να αυξήσετε την αναγνωρισιμότητα της επωνυμίας σας, σκεφτείτε ποιος είναι πιο πιθανό να χρησιμοποιήσει την επωνυμία σας.

Μάθετε ποιο είναι το κοινό σας κάνοντας έρευνα αγοράς. Ποιοι είναι οι τρέχοντες πελάτες σας; Ποιους πελάτες θέλετε να προσεγγίσετε; Δημιουργήστε μια προσωπικότητα πελάτη για να κατανοήσετε καλύτερα το κοινό σας πριν γράψετε την ιστορία σας. Ο προσδιορισμός του κοινού σας μπορεί επίσης να σας βοηθήσει να αποφασίσετε πού θα δημοσιεύσετε την ιστορία σας. Θα το γράψετε με τη μορφή email; Θα δημοσιεύσετε ένα βίντεο που θα κοινοποιηθεί σε όλα τα μέσα;

##### 2. Τελειοποιήστε το μήνυμά σας

Μόλις προσδιορίσετε το κοινό σας, σκεφτείτε ποιο μήνυμα θέλετε να του μεταδώσετε. Μπορείτε να επισημάνετε ένα κοινό πρόβλημα μεταξύ των πελατών σας ή να προσδιορίσετε μια ηθική που θέλετε να μοιραστείτε. Μπορείτε να τελειοποιήσετε την ιστορία σας αποφασίζοντας πράγματα όπως, ποιος λέει την ιστορία, ποιο μήνυμα προσπαθείτε να περάσετε και ποια διαρκή εντύπωση ελπίζετε να αφήσετε στους αναγνώστες σας. Θέλετε επίσης να εξετάσετε πώς μπορείτε να χρησιμοποιήσετε το μήνυμά σας για να συνδεθείτε με τα συναισθήματα του αναγνώστη. Αυτές οι λεπτομέρειες θα δημιουργήσουν μια βάση για την ιστορία σας.

##### 3. Επιλέξτε έναν ήρωα

Κάθε καλή ιστορία έχει έναν ήρωα. Αυτό είναι το πρόσωπο ή το προϊόν που παρουσιάζεται για την επίλυση του προβλήματος. Παρουσιάστε τον ήρωα με τρόπο που επιτρέπει στον αναγνώστη, τον πελάτη σας, να συνδεθεί μαζί του. Θεωρήστε αυτό το άτομο τη σύνδεσή σας μεταξύ του πελάτη σας

και της επωνυμίας σας. Δημιουργήστε τα με τρόπο που να αντικατοπτρίζει τη ζωή, τις ανάγκες και τα πιο κοινά προβλήματα των πελατών σας. Ο στόχος είναι ο πελάτης-στόχος σας να σχετίζεται με αυτό το άτομο.

Κάθε ιστορία έχει επίσης μια σύγκρουση και μια επίλυση. Βάζοντας τον ήρωά σας σε μια σύγκρουση που είναι κοινή μεταξύ των πελατών σας, είστε σε καλύτερη θέση να συνδεθείτε μαζί τους σε προσωπικό επίπεδο.

#### 4. Συντάξτε την ιστορία σας

Μόλις καθορίσετε τις λεπτομέρειες της ιστορίας σας, ήρθε η ώρα να τη γράψετε. Μπορείτε να δημιουργήσετε ένα πρόχειρο πρόχειρο και, στη συνέχεια, να το επεξεργαστείτε μέχρι να είναι σαφές. Μπορείτε επίσης να προσλάβετε έναν copywriter για να δημιουργήσετε την ιστορία σας με τον τόνο ή τη φωνή της επωνυμίας σας.

Συντάξτε την επίλυση της ιστορίας γύρω από το προϊόν ή την υπηρεσία σας. Αυτό επιτρέπει στους δυνητικούς πελάτες να απεικονίσουν πώς μπορούν να τους βοηθήσουν τα προϊόντα ή οι υπηρεσίες της επιχείρησής σας. Αυτό το βήμα περιλαμβάνει επίσης τη δημιουργία μιας παρότρυνσης για δράση. Ποια συγκεκριμένη ενέργεια θέλετε να κάνουν οι αναγνώστες όταν τελειώσουν την ανάγνωση της ιστορίας σας; Η αφήγηση ιστοριών στην επιχείρηση έχει την ευκαιρία να μετατρέψει περισσότερους πελάτες να προβούν σε μια ενέργεια.

[https://www.youtube.com/watch?v=EeBzcV\\_Ssbg&t=15s](https://www.youtube.com/watch?v=EeBzcV_Ssbg&t=15s)

#### Συμβουλές που μπορείτε να χρησιμοποιήσετε για καλύτερη αφήγηση ιστοριών στις επιχειρήσεις

Μπορείτε να χρησιμοποιήσετε αυτές τις συμβουλές για να πείτε μια αποτελεσματική, αξέχαστη ιστορία:

**Κρατήστε το απλό:** Η συμπερίληψη πάρα πολλών λεπτομερειών ή η παράταση της ιστορίας σας από ό, τι χρειάζεται, μπορεί να οδηγήσει τους πελάτες σας να χάσουν το ενδιαφέρον τους.

**Εξασκηθείτε στην αφήγηση της ιστορίας σας:** Όσο περισσότερο εξασκείτε την ιστορία σας, τόσο καλύτεροι θα γίνετε στο να την πείτε σε άλλους.

**Να είστε ειλικρινείς:** Η ειλικρίνεια και η αυθεντικότητα θα βοηθήσουν την ιστορία και την επωνυμία σας να συνδεθούν καλύτερα με τους αναγνώστες σας.

**Προσθέστε αξία:** Επιλέξτε λεπτομέρειες ή μέρη της ιστορίας που προσθέτουν τη μεγαλύτερη αξία στη ζωή του αναγνώστη σας.

**Κάντε το διασκεδαστικό:** Οι διασκεδαστικές ιστορίες έχουν τη δυνατότητα να κρατήσουν την προσοχή του αναγνώστη περισσότερο.

**Κάντε το καθολικό:** Οι ιστορίες που είναι καθολικές μπορούν να προσεγγίσουν μια ευρύτερη βάση κοινού.

## 6) ΤΙ ΝΑ ΜΑΘΕΤΕ

### Οφέλη από τη χρήση της αφήγησης στις επιχειρήσεις

Η αφήγηση ιστοριών στις επιχειρήσεις μπορεί να είναι ένα ισχυρό εργαλείο μάρκετινγκ. Υπάρχουν πολλά οφέλη από τη χρήση της αφήγησης στις επιχειρήσεις, όπως:

**Προσελκύστε πελάτες και υπαλλήλους:** Οι ιστορίες προσελκύουν πελάτες σε βαθύτερο, εξατομικευμένο επίπεδο. Μπορούν επίσης να βοηθήσουν τους υπαλλήλους να συνδεθούν με μια επιχείρηση και να κατανοήσουν καλύτερα τις αξίες και την ηθική τους.

**Δημιουργήστε μια ανάμνηση:** Όσο περισσότερο σκέφτεται ένα προϊόν ή μια μάρκα, τόσο πιο πιθανό είναι να γίνει πελάτης. Επειδή οι ιστορίες έχουν απήχηση στους ανθρώπους, είναι πιο πιθανό να δημιουργήσουν μια ανάμνηση.

**Ενεργοποίηση συναισθημάτων και συναισθημάτων:** Η ενεργοποίηση συναισθημάτων βοηθά τις επωνυμίες να συνδεθούν με τους πελάτες. Τα συναισθήματα είναι πιο πιθανό να ενθαρρύνουν τη δράση.

**Αναπτύξτε την αφοσίωση των πελατών:** Οι πελάτες γίνονται πιστοί σε επιχειρήσεις με τις οποίες συνδέονται συναισθηματικά. Επειδή οι ιστορίες επικοινωνούν ιδέες με τρόπο που οι πελάτες έχουν συνηθίσει να ακούν τότε, είναι πιο πιθανό να ενθαρρύνουν τους πιστούς πελάτες.

**Δίνει στις επιχειρήσεις ένα ανταγωνιστικό πλεονέκτημα:** Η αφήγηση ιστοριών δίνει στις επιχειρήσεις την ευκαιρία να ξεχωρίσουν έναντι των ανταγωνιστών τους, συνδέοντας το κοινό τους. Οι ιστορίες τους επιτρέπουν να αφήνουν μόνιμες εντυπώσεις.

**Πείστε τους πελάτες να αναλάβουν δράση:** Ο στόχος των περισσότερων έργων μάρκετινγκ είναι να κάνετε τον πελάτη να μετατρέψει. Οι ιστορίες πείθουν τους πελάτες να αναλάβουν δράση, όπως η αγορά ενός προϊόντος.



Co-funded by  
the European Union