

SKILL - COMMUNICATION TOOL- STORYTELLING

Tool



1) DESCRIPCIÓN DE LA HERRAMIENTA

Nombre de la herramienta: *contar historias*

La narración de historias es algo que a menudo se considera limitado a los creadores y escritores de contenido. Pero contar historias puede ser una herramienta poderosa para transmitir un mensaje, comprar su producto y escuchar su discurso a través de imágenes, establecer conexiones y evocar emociones. La narración le permite conectarse más fácilmente con otras personas. Las habilidades para contar historias son especialmente críticas en roles que involucran marketing para una audiencia o desarrollo empresarial. Una buena historia puede convencer, informar o entretener a las personas a las que intentas convencer. Puede utilizar la narración para persuadir a su jefe para que apruebe un nuevo proyecto durante una presentación, crear una identidad de marca para una empresa o ayudar a los clientes a imaginar cómo la compra de un producto mejoraría sus vidas.

Tiempo: 120 minutos

2) OBJETIVOS DE LA HERRAMIENTA

Aquí hay 7 razones por las que contar historias es importante en los negocios...

1. [Las historias atraen a tu audiencia](#)
2. [Crea una conexión humana](#)
3. [Las historias son más memorables que los números](#)
4. [Conectar emocionalmente a las personas para generar lealtad](#)
5. [Humanizar una empresa = mayores beneficios](#)
6. [La narración ofrece una ventaja competitiva](#)
7. [Cree campañas de marketing atractivas](#)

3) CONEXIÓN DE LA HERRAMIENTA CON LA HABILIDAD

La narración de historias está obviamente relacionada con la comunicación porque puede ser una herramienta poderosa para transmitir un mensaje, comprar su producto y escuchar su discurso a través de imágenes, creación de conexiones y evocación de emociones.

4) MATERIALES DE RECURSOS

- una computadora para escribir tu narración y el público objetivo

5) CÓMO APLICAR LA HERRAMIENTA

SKILL - COMMUNICATION TOOL- STORYTELLING

Tool

Contar historias en los negocios: cómo redactar una historia cautivadora

Puede utilizar la narración de historias en los negocios con los siguientes pasos:

1. Determina tu audiencia

Determinar a quién le está contando su historia es el primer paso para contar historias en los negocios. En esto, también deseas determinar el propósito u objetivo de la historia. ¿Estás intentando vender un producto? ¿Quieres presentar tu marca a los clientes? Si está intentando vender un producto o aumentar el conocimiento de la marca, considere quién es más probable que utilice su marca.

Descubra quién es su audiencia realizando una investigación de mercado. ¿Quiénes son sus clientes actuales? ¿A qué clientes quieres llegar? Cree una personalidad de cliente para comprender mejor a su audiencia antes de escribir su historia. Determinar tu audiencia también puede ayudarte a decidir dónde publicar tu historia. ¿Lo escribirás en forma de correo electrónico? ¿Publicarás un video compartido en todos los medios?

2. Afina tu mensaje

Una vez que haya determinado su audiencia, considere qué mensaje desea comunicarles. Podrías resaltar un problema común entre tus clientes o identificar una moraleja que quieras compartir. Puedes afinar tu historia decidiendo cosas como quién la cuenta, qué mensaje intentas transmitir y qué impresión duradera esperas dejar en tus lectores. También desea considerar cómo puede utilizar su mensaje para conectarse con las emociones del lector. Estos detalles crearán una línea de base para su historia.

3. Elige un héroe

Toda buena historia tiene un héroe. Esta es la persona o producto que se presenta para solucionar el problema. Presente al héroe de una manera que permita al lector, su cliente, conectarse con él. Considere a esta persona como su conexión entre su cliente y su marca. Créelos de forma que reflejen la vida, las necesidades y los problemas más comunes de sus clientes. El objetivo es que su cliente objetivo se relacione con esta persona.

Cada historia también tiene un conflicto y una resolución. Al poner a tu héroe en un conflicto que es común entre tus clientes, estarás en una mejor posición para conectarte con ellos a nivel personal.

4. Redacta tu historia

Una vez que hayas establecido los detalles de tu historia, es hora de escribirla. Puedes crear un borrador y luego editarlo hasta que quede claro. También puedes contratar a un redactor para crear tu historia con el tono o la voz de tu marca.

Redacte la resolución de la historia sobre su producto o servicio. Esto permite a los clientes potenciales visualizar cómo los productos o servicios de su empresa pueden ayudarlos. Este paso también incluye la creación de un llamado a la acción. ¿Qué acción específica desea que realicen los lectores cuando hayan terminado de leer su historia? La narración de historias en los negocios tiene la oportunidad de convencer a más clientes para que realicen una acción.

https://www.youtube.com/watch?v=EeBzcV_Ssbg&t=15s

SKILL - COMMUNICATION TOOL- STORYTELLING

Tool

Consejos que puede utilizar para contar mejores historias en los negocios

Puede utilizar estos consejos para contar una historia eficaz y memorable:

Mantenlo simple: Incluir demasiados detalles o hacer que su historia sea más larga de lo necesario puede hacer que sus clientes pierdan el interés.

Practica contar tu historia: Cuanto más practiques tu historia, mejor podrás contarla a los demás.

Se honesto: La honestidad y la autenticidad ayudarán a que su historia y su marca se conecten mejor con sus lectores.

Añadir valor: Elija detalles o partes de la historia que agreguen mayor valor a la vida de sus lectores.

Hazlo entretenido: Las historias entretenidas tienen la capacidad de mantener la atención del lector por más tiempo.

Hazlo universal: Las historias que son universales pueden llegar a una audiencia más amplia.

6) QUÉ APRENDER

Beneficios de utilizar el storytelling en los negocios

Contar historias en los negocios puede ser una poderosa herramienta de marketing. Existen muchos beneficios al utilizar la narración en los negocios, que incluyen:

Involucrar a clientes y empleados: Las historias atraen a los clientes a un nivel más profundo y personalizado. También pueden ayudar a los empleados a conectarse con una empresa y comprender mejor sus valores y moralidad.

Crea un recuerdo: Cuanto más piense una persona en un producto o marca, más probabilidades tendrá de convertirse en cliente. Debido a que las historias resuenan en las personas, es más probable que creen un recuerdo.

Desencadenar emociones y sentimientos: Desencadenar emociones ayuda a las marcas a conectarse con los clientes. Es más probable que las emociones alienten la acción.

Desarrollar la lealtad del cliente: Los clientes se vuelven leales a las empresas con las que se conectan emocionalmente. Debido a que las historias comunican ideas de una manera que los clientes están acostumbrados a escuchar, es más probable que alienten a los clientes leales.

Proporciona a las empresas una ventaja competitiva: La narración brinda a las empresas la oportunidad de destacarse frente a la competencia al conectarse con su audiencia. Las historias les permiten dejar impresiones duraderas.

Persuadir a los clientes para que actúen : El objetivo de la mayoría de los proyectos de marketing es conseguir que el cliente realice una conversión. Las historias persuaden a los clientes a actuar , como comprar un producto.

SKILL - COMMUNICATION
TOOL- STORYTELLING

Tool



**Co-funded by
the European Union**