Erzähl mir eine Geschichte!

Kinder sind neugierig und können mit ihrer Fantasie stundenlang in Geschichten hinabtauchen, fühlen sich verbunden mit den Helden und kämpfen gegen Bösewichte, sie erschaffen mit ihrer **Vorstellungskraft** ganze Königreiche. Geschichten aus unserer Kindheit bleiben lange in Erinnerung und genau diesen **Effekt** können wir im Marketing mit **Storytelling** erzielen. Bei dieser Erzählmethode werden Informationen über das Unternehmen, die Produkte und Dienstleistungen nicht im nüchternen Aufzählungsstil wieder gegeben werden, sondern **spielerisch, spannend und kreativ erzählt**. Und so bleiben Inhalte länger im Kopf, versprochen!

DEINE GESCHICHTE

1. Augen und Ohren auf: Dein Alltag ist voller Geschichten
2. Nutze verschiedene Content-Arten, um deine Story zu erzählen
3. Schaffe einen Mehrwert: Mehr Inhalte - weniger Werbung

www.kajado.de/schatzkarten

CONTENT FINDEN

Auf der Suche nach einer einprägsamen Geschichte, stehst du vielleicht vor der Frage: Was soll ich meinen Kunden erzählen? Du findest die besten Inhalte in deinem direkten Umfeld und in deinem Alltag. Erzähle deinen Kunden kleine Anekdoten und Erlebnisse aus dem Unternehmensalltag, beteilige dich an regionalen Themen und höre deiner Zielgruppe zu.
Das Brot der Woche, der Gesundheitstipp zur Jahreszeit, das Outfit des Monats oder das Tagebuch über den Transport einer großen Maschine: Jede Branche bietet Futter für kleine erzählenswerte Momente.

ÜBUNG: GESCHICHTEN FINDEN...

über das Unternehmen:

_____

_____

_____

über die Produkte/Dienstleistungen:

_____

_____

_____

über Personen und Engagement:

_____

_____

_____

über Funktionen und Erklärungen:

_____

_____

_____