



Suggerimenti di marketing psicologico

VENDERE CON LO STORYTELLING. ECCO COME FARE.

a cura di Roberto Pone - Gennaio 2023

Per vedere il video dell'approfondimento vai su:

<https://lebussole.confcommercio.it/comunicazione/vendere-con-lo-storytelling-ecco-come-fare/>

Semplici passi per creare storie in grado di attrarre i clienti e aumentare le vendite.

Se riesci a raccontare quanto la tua attività sia utile al cliente con una storia hai fatto bingo perché le storie hanno una grande capacità di attrarre l'attenzione e di convincere.

Per costruire storie fatte bene segui alcune semplici regole.

Anzitutto la storia deve avere 3 fasi:

- Fase 1, **la normalità**, in cui descrivi la situazione iniziale: il problema dei clienti e come si sentono. Attenzione perché è qui che catturi l'attenzione del cliente.
- Fase 2, **l'esplosione**, in cui le cose cambiano ed emerge chiaramente l'utilità del tuo prodotto o servizio.
- Fase 3, **la nuova normalità**, in cui si riassume cosa è migliorato e, quindi, la lezione imparata.

Nella storia poi, ricorda, non devono mai mancare questi elementi: un **personaggio** con cui identificarsi e un **momento**, nel tempo o nello spazio, in cui la storia è ambientata. Inserisci poi **emozioni** - ad esempio la preoccupazione del cliente nella fase di normalità e il suo sollievo dopo aver comprato da te - e inserisci **dettagli**. Questi aiutano chi ascolta a entrare nella storia, a riconoscere il problema e l'utilità della soluzione.

Insomma, se il cliente ama le storie, dagli ottime storie.



Fonti:

Hall K., L'arte dello storytelling, Alise, 2022.

Per le immagini:

durantellallera da shutterstock.com

SCOPRI DI PIÙ



Questo articolo fa riferimento alla Bussola [Neuromarketing nei servizi. Vendere di più, vendere meglio](#) scritta da Confcommercio in collaborazione con Terziario Donna e Ainem, Dicembre 2020.

Collana Le Bussole

Una linea di pubblicazioni pratiche, operative, scritte con un linguaggio concreto, informato di manuale e focalizzate sul core business delle imprese associate.