

10 TIPPS FÜR EIN ERFOLGREICHES STORYTELLING

1 Was wollen Sie erreichen?

Machen Sie sich klar, warum Sie diese Geschichte erzählen wollen.
Investieren Sie in eine gute Markenstrategie.

2 Welchen Mehrwert bietet die Geschichte?

Fragen Sie sich, wen Sie damit ansprechen möchten und welchen Mehrwert die Geschichte für die Angesprochenen hat.

3 Wo und wie erreichen Sie die Zielgruppe?

Schauen Sie, wo und wie Sie diese Personen oder Institutionen am besten erreichen können. Eine Anzeige? Ein Post? Ein Anruf?

4 Suchen Sie bei sich selbst.

Die Geschichte muss zu Ihnen oder Ihrem Unternehmen passen, und Ihre Persönlichkeit und Ihre Werte widerspiegeln.

5 Seien Sie unperfekt.

Niemand wird sich mit einem perfekten Menschen identifizieren. Seien Sie nahbar.

6 Sprechen Sie Herz und Verstand an.

Wer als Privatperson Immobilien kauft oder verkauft, tut dies nicht leichtfertig. Sie erwarten Kompetenz und Verständnis.

7 Zeigen Sie Verständnis.

Ihre Geschichte sollte das Gefühl vermitteln: mein Gegenüber kennt meine Situation und versteht meine Bedürfnisse.

8 Erzeugen Sie ein Aha-Erlebnis.

Etwas, das ihrem Gegenüber im Kopf bleibt und das er oder sie weitererzählen kann (Wusstest du, dass...?).

9 Kommunizieren Sie auf Augenhöhe.

Auch wenn Ihre Kundenbeziehung oft nur einmalig ist. Ihr Gegenüber wird das wertschätzen.

10 Lassen Sie die Geschichte wahr werden.

Wenn Sie nach den Werten in ihrer Geschichte handeln, dann ist das gewinnbringend.