JORNADA EMPREENDEDORA

MÓDULO 4

AULA 4
CONTANDO HISTÓRIAS

ENTRE ELAS

GEPOLT

Coletivo da Cidade

CNPq
Conselho Nacional de Desenvolvimento Científico e Tecnológico

JORNADA EMPREENDEDORA
MÓDULO 4 - CONTANDO HISTÓRIAS

Olá! Esta é nossa última aula!

Hoje vamos aprender a contar histórias usando as mídias sociais que vimos até aqui. Esperamos que ao fim da aula de hoje vocês saibam como vender um produto com uma causa (como no Entre Elas).

Então vamos lá!

Primeiro, vamos aprender o que é "Storytelling". Vocês não precisam saber esse termo em inglês, mas sim o que ele significa e como aplicá-lo. "Storytelling" nada mais é do que a "arte de contar boas histórias".

É um fato que todos gostam de ouvir uma boa história e quando somos cativados com uma história envolvente geralmente confiamos mais na pessoa e em seu produto. Contar histórias em vendas pode ter um impacto muito grande em como o cliente enxerga seu trabalho e pode até mesmo definir se ele vai comprar seu produto/serviço ou não.

Mas como eu posso contar uma boa história para vender meu produto/serviço? Antes, vamos lembrar que todas vocês possuem histórias incríveis e que merecem ser compartilhadas! A ideia aqui é que vocês façam uma relação entre sua história de vida (como empreendedora, como trabalhadora, como mulher etc.) e a história da sua marca e do seu produto. Essa técnica pode ser utilizada em campanhas, em posts no WhatsApp e Instagram, em conversas com seus clientes, e qualquer oportunidade que você tenha de falar sobre seu trabalho.

JORNADA EMPREENDEDORA
MÓDULO 4 - CONTANDO HISTÓRIAS

Todas nós sabemos que as pessoas compram produtos pensando no preço e na qualidade. Mas muitas pessoas também compram produtos por causa das histórias que vêm junto deles.

Pensa comigo: se você vê dois produtos iguais na prateleira, mas um deles diz que foi desenvolvido para ajudar crianças órfãs, a chance de você escolher este produto aumenta, certo? Esse é o objetivo de contar uma boa história! Destacar para o seu cliente tudo aquilo que faz o seu produto ser especial e diferente dos outros. Convencer as pessoas que o seu produto vale mais por que ele não é apenas um objeto ou um serviço...é uma ferramenta que transforma vidas!

E sabe qual é a principal diferença? Você! A SUA história. Mas não invente histórias. As pessoas percebem quando não estamos falando a verdade. Para emocionar e envolver o seu cliente, fale sobre as coisas que você ama de verdade no seu produto ou serviço. Alguns exemplos são: por que você escolheu fazer esse produto específico? Como esse produto melhora a sua vida e a vida de outras pessoas?

Agora vamos analisar os principais elementos de uma boa história:

Pensem em qualquer propaganda de dia das mães, dia dos pais ou natal. Aquelas que contam uma história envolvendo uma família.

Geralmente, você só entende o produto que estão vendendo no final. Pode ser um refrigerante, um perfume ou uma conta no banco.

Essas propagandas **chamam a nossa atenção**, nos **envolvem** com uma história interessante, mostram algum tipo de **conflito** ou reviravolta e uma **solução** feliz para o problema **que depende do produto à venda**.

Esses são os principais elementos de toda boa história.

Você deve prender a atenção do ouvinte com curiosidades, humor ou despertando emoções.

As boas histórias sempre têm um desafio, uma dificuldade, um obstáculo a ser superado (pense em todos os filmes e novelas que você já assistiu e nos desafios que a personagem principal teve que superar).

No final, você deve apresentar uma solução para os problemas. E adivinha? A solução está no produto ou serviço que você está vendendo!

JORNADA EMPREENDEDORA
MÓDULO 4 - CONTANDO HISTÓRIAS

Essa habilidade de contar histórias deve ser desenvolvida, a partir de muito treino. Não se preocupe se você tiver dificuldades de contar histórias no início, mas pratique para que você consiga envolver mais seus clientes e aumentar suas vendas.

Muitas grandes empresas já conseguiram aumentar seus lucros com essa técnica, agora é só adaptarmos à nossa situação.

É isso por hoje gente! Aqui terminamos a nossa Jornada Empreendedora!

Este curso foi pensado com muito carinho para que vocês construam juntas novas e melhores oportunidades de trabalho.

Esperamos que vocês tenham aprendido muitas coisas novas e úteis para os seus empreendimentos!

Nos vemos nas próximas oportunidades!
Juntas somos mais fortes!

ENTRE ELAS
GEPOLT
Coletivo da Cidade
CNPq
Conselho Nacional de Desenvolvimento Científico e Tecnológico