

STORYTELLING

Wat is het en hoe kan een bedrijf dit het beste gebruiken om haar eigen verhaal duidelijk te communiceren aan een gespecificeerde target groep?



SITUATION

Beeld schetsen. Er gebeurt iets wat je op weg zet naar een nieuw verhaal. Dit wordt vaak terug vertaald naar de geschiedenis van een het bedrijf. Hoe en waarom is het ontstaan. Weet hierbij wat het probleem is van de klant en hoe die zich daarover voelen

COMPLICATION

Wat is de hindernis? Waarom is jouw product beter en anders dan de rest? Laat zien waar het probleem ligt en hoe dit in de toekomst anders kan. Neem hierin ook de klant mee. Zorg dat de klant de held van het verhaal wordt. Hierdoor wordt er binding gecreëerd.

SOLUTION

Wat is jouw ambitie om de wereld te veranderen? Hoe wordt er dus voor gezorgd dat mensen om jouw gaan geven. Neem de klant mee in het verhaal en zorg dat er een oplossing is voor het nieuw gegenereerde probleem. En vooral dat jij die oplossing daarvoor hebt.

