

LLO
FRI
U

WHAT IS
YOUR
STORY?

ESCRIBE PARA
SEDUCIR

ENAMORA A TUS CLIENTES
Y POTENCIA TU VISIBILIDAD

Everyone has a story...

LA IMPORTANCIA DEL COMPROMISO

Para entender el valor de la visibilidad hay que hacerse una pregunta a diario: ¿por qué deben comprarme a mi y no a otro? Aunque la respuesta parezca sencilla, la gestión de su complejidad es la base de la competitividad.

Según veas a tu empresa, así transmitirás. Y según trasmitas, así te verán. Hablar desde las emociones, por y para ellas es un reto irrenunciable y tu nueva estrategia de diferenciación.

Si difundes y fundes tu historia con la de tus clientes, ganarás su confianza y su compromiso.

Y porque todos tenemos una historia, es hora de compartirla

PROPÓSITO

- ✓ Percibir el valor de las emociones y su relación entre profesional, cliente, marca y producto
- ✓ Entender la necesidad de escribir y contar historias como eje de proyección de marca
- ✓ Asumir la necesidad de definir e implantar un plan de contenidos emocionales
- ✓ Adquirir conciencia sobre el hecho de escribir y poner el foco en las necesidades del cliente



PREGÚNTATE

STORYTELLING
IS THE BEST MARKETING

1. ¿Soy desconfiado en cuanto a escribir cosas para mis clientes y carezco de esa costumbre?
2. ¿Escribo para hablar de lo buenos que somos o me centro en las necesidades del cliente?
3. ¿Qué le apporto de valor a mi cliente para que me compre a mi y no a mis competidores?
4. ¿Consigo escribir y transmitir, de forma comprensible, mis valores y mi cultura de empresa?
5. ¿Tengo instaurado un plan de contenidos centrados en seducir y atraer clientes?
6. ¿Me fijo en el valor diferencial que adquieren los competidores que ya están escribiendo?

PROPUESTA

- Entender el por qué es determinante escribir y contar historias (marketing emocional)
- Percibir la necesidad de comunicarte con tus clientes desde las emociones
- Hacer un análisis concreto sobre las vías del negocio para canalizar marketing de emociones
- Detectar cuáles de tus profesionales son susceptibles de escribir y colaborar en la difusión
- Perfilar, de forma genérica, una propuesta de plan de contenidos y de proyección de marca

Storytelling

ESCRIBE Y SEDUCE

El compromiso del «dar» obtiene siempre la recompensa del compromiso del «recibir». Seduce a tus clientes y ellos hablarán de ti desde las emociones. Convierte a tu cliente fiel en tu prescriptor de marca y producto.



GUILLERMO LLOFRIU CAÑELLAS

- CECNI - Coach Ejecutivo Organizacional, certificado por AECOP España
- DISC Certificate en Análisis Conductual(DISC Factory / People Performance)
- Responsable de Comunicación y Desarrollo Digital en La Cueva de los Talentos
- Consultor en Desarrollo Digital y Transformación Adaptativa

LLO
FRI
U

WHAT IS
YOUR
STORY?

CONTACTAME
Y HABLAMOS

WWW.GUILLERMOLLOFRIU.COM

soy@guillermollofriui.com

695 165 185

WWW.GUILLERMOLLOFRIU.COM