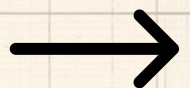


هل تستخدم Storytelling في
التسويق لعلاقتك التجارية... لكن
لا تجد تفاعلاً؟

اكتشف 4 أخطاء تُفسد
قصتك وتعلم كيف تتجنبها
بسهولة





هل تحاول التسويق لخدماتك
ومنتجاتك عن طريق سرد
القصص؟

لكن ما من نتائج!

من المرجح أنك تفعل
واحدة أو أكثر من هذه
الأخطاء:

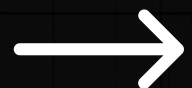




1. العلامة التجارية هي "البطل"

العميل هو البطل... وأنت الدليل.

أظهر نفسك بصفة الشخص الذي
يساعد ويقدم الحلول، وليس
الشخص الذي يتفاخر.





2. غياب العاطفة

القصص الباردة لا تتحرك... ولا
تتحرك أحد.

من المهم أن تلامس قصتك
المشاعر، وتؤثر في الآخرين.





3. القصة بدون رسالة

عندما تحكي القصة دون مغزى أو رسالة، تصبح وقتها مجرد ترفيه.

لهذا عليك ربطها بهدف واضح.

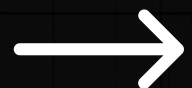


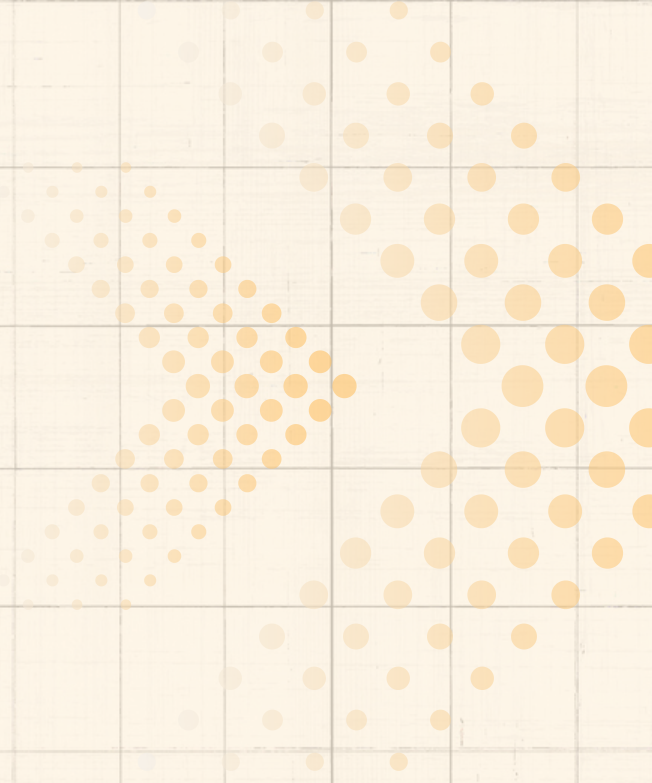
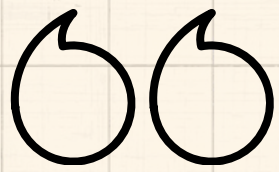


4. الإِطالة أو التعقيد

القصص الجيدة بسيطة ومباشرة،
لهذا لا حاجة للتعقيد والإِطالة.

لا تشئت جمهورك ورَّكز على
البساطة والسلاسة.





راجع قصتك، وتجنب هذه الأخطاء،
وبذلك تضمن أن يكون تأثيرها أعمق
وأسرع.

تابعني للمزيد من النصائح..

@Hiba S Alndiwi

