

Mit Business Storytelling Kunden effektiver erreichen

Mag. Dr. Michael Egger

Unternehmensberater, Speaker & Trainer

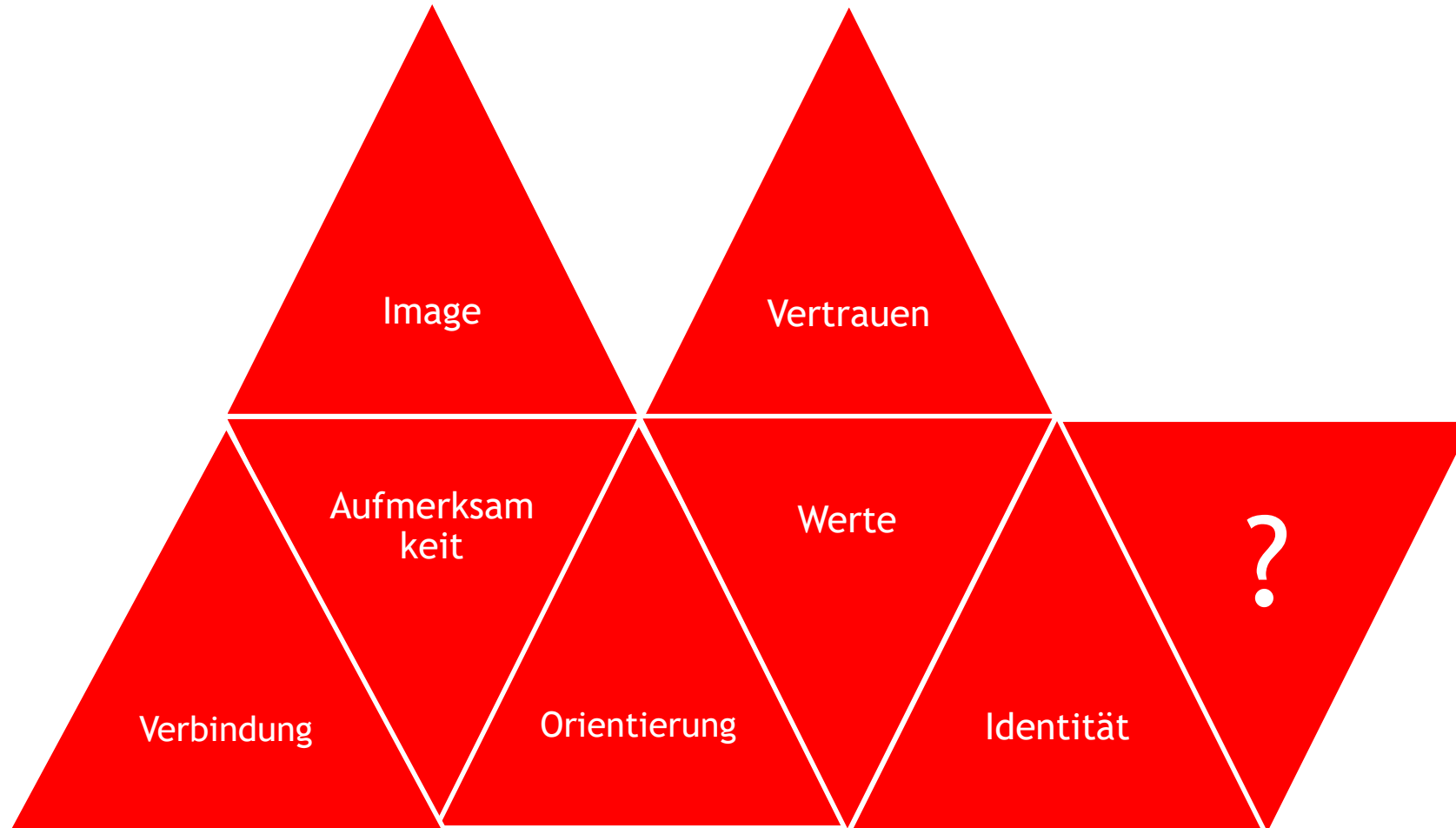
www.erfolgszeiten.at

Warum Sie Business Storytelling einsetzen sollten



© by Pixabay

Was Business Storytelling bewirkt



Vorbereitung

- Wen wollen Sie erreichen?
- Welche Reaktionen erwarten Sie sich von wem?
- Passt die Geschichte zu mir / meinem Kunden?
- Wie authentisch kann die Story erzählt werden?
- Welche Emotionen und Gefühle wollen Sie auslösen?
- Welche Botschaften wollen Sie / ihr Kunden anderen mitgeben?
- Welches Vorwissen können Sie / ihr Kunde beim Zielpublikum voraussetzen?
- Können Sie mit ihrer Story eine Problemlösung ansprechen?

Wo finde ich gute Stories?

- Überwundene Krisen und Herausforderungen
- Milestones
- Neue Wege, die Sie beschreiten
- Werte, die Sie leben
- Niederlagen, aus denen Sie gestärkt hervorgegangen sind
- Normen, die Sie gebrochen haben
- Referenz-Stories
- Mission und Vision
- Kunden und Mitarbeiter
- Authentische Stories

EGGER-Prinzip des Storytellings



Erinnerungen

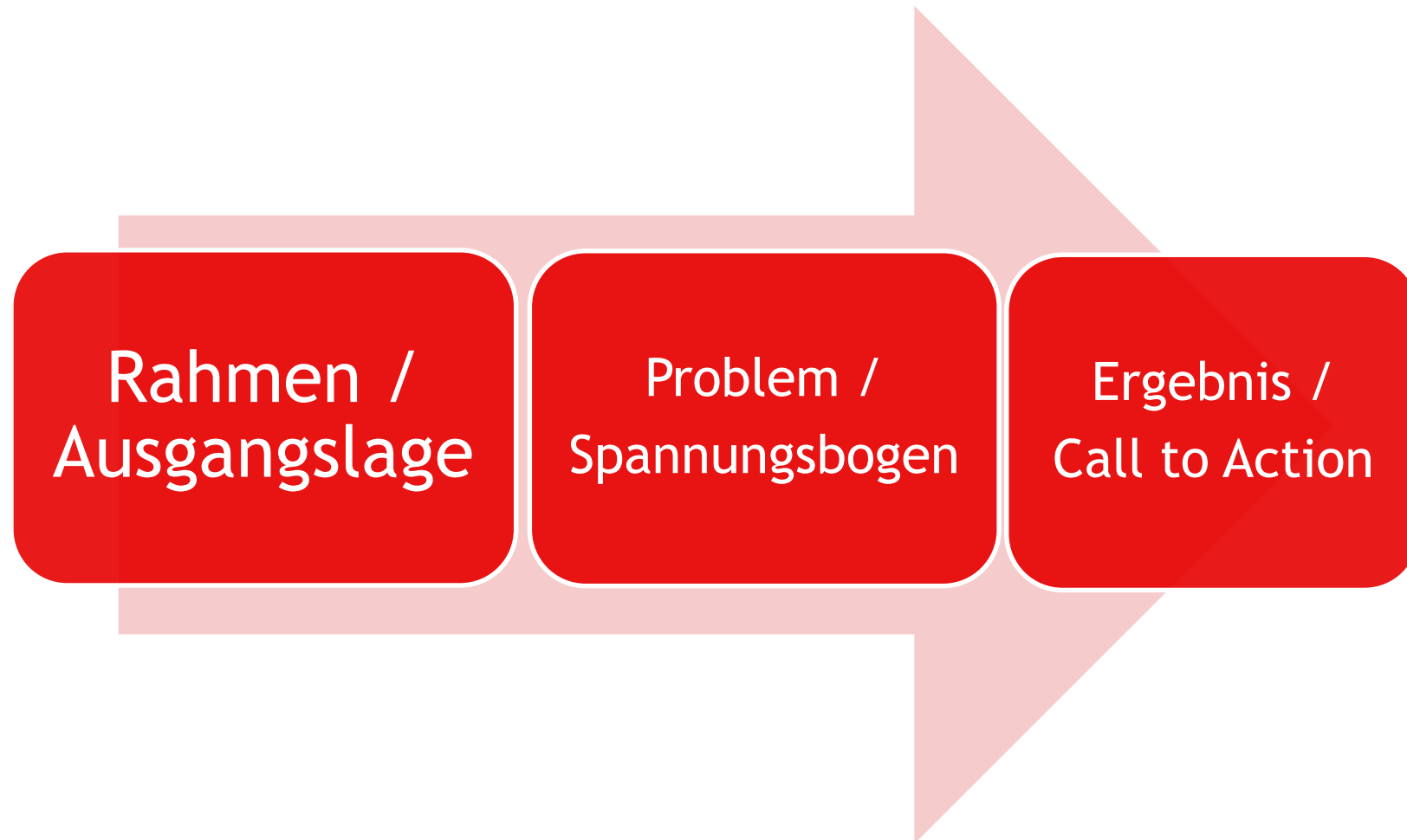
Gefühle

Gedächtnis

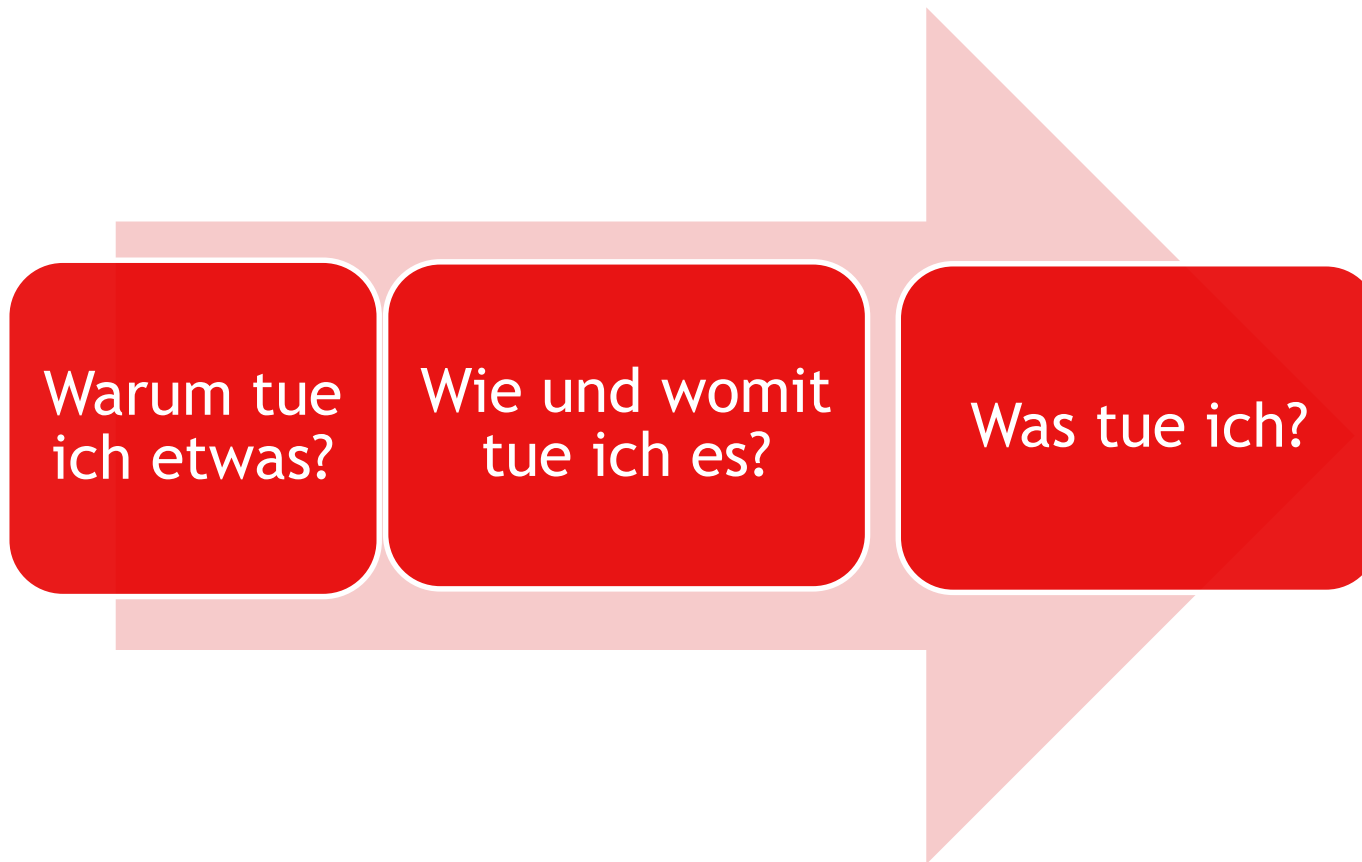
Emotionen

Relevanz

Story Aufbau I



Story Aufbau II



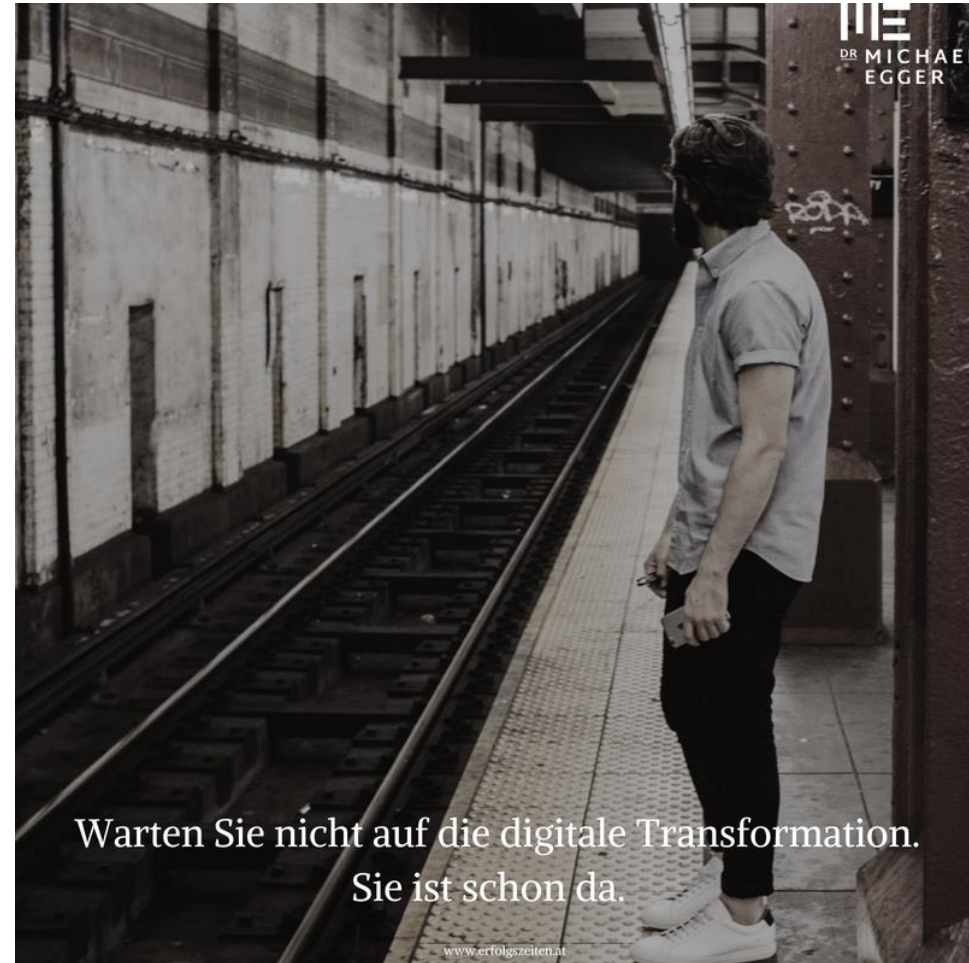
Stories auf Webseiten

- Was hat mich zu dem gemacht, der ich heute bin?
- Wie will ich wahrgenommen werden?
- Was sagen die eigenen Bilder über mich aus?
- Was sagen Kunden und Mitarbeiter sowie ehemalige Arbeitgeber über mich?
- Welche Rolle nehme ich gegenüber meinen Kunden ein?
- Welche Sozial Media Kanäle will ich für den Aufbau meiner Story nutzen?
- Wer spricht? Ich als Unternehmer / Unternehmerin oder meine Werbeagentur?

Storytelling mit Bildern



© by Pixabay

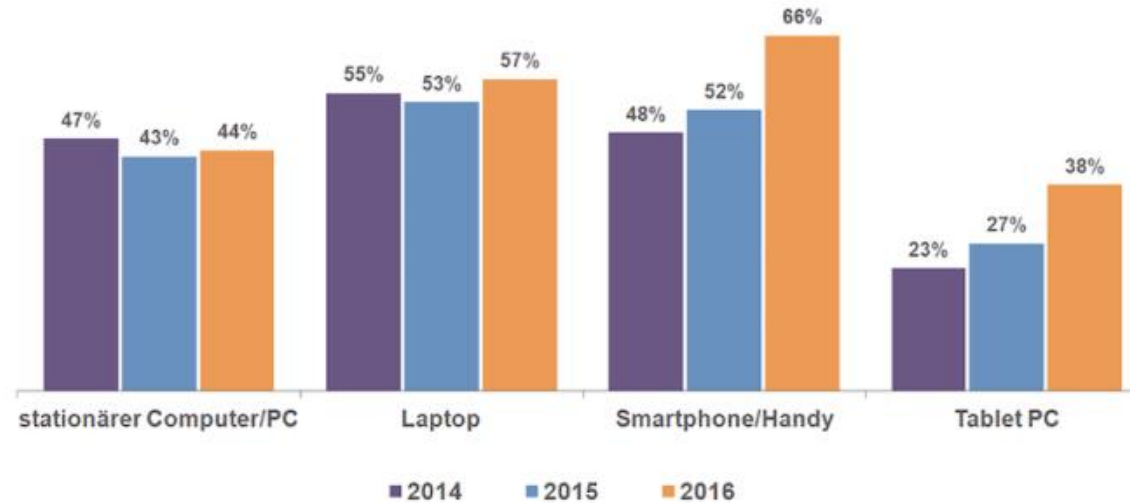


Storytelling und Zahlen

Smartphone überholt Laptop als häufigstes Internet-Gerät

Zumindest seltene Nutzung in Prozent

ARD **ZDF**
 Onlinestudie 2016



Frage: Bitte sagen Sie mir zu den folgenden Geräten, wie häufig Sie persönlich damit ins Internet gehen. (Mehrfachnennungen möglich)
 Basis: Erwachsene ab 14 Jahren in Deutschland (2016: n=1.508)
 Quellen: ARD/ZDF-Onlinestudien 2014 bis 2016 (Dspr.Bev. 14+)

Abbildung 3

Auf welche Reise will ich meine Kunden mitnehmen?



Mag. Dr. Michael Egger, CDC
Unternehmensberater, Speaker & Trainer

Zanklstraße 67, 8051 Graz / Austria
Tel. Nr.: +43(0)6502288742

E-Mail: michael.egger@erfolgszeiten.at
www.erfolgszeiten.at