

Из Америки  с любовью



# Storytelling

Рассказать историю

## Описание триггера

История — это проводник смысла рекламного сообщения сквозь сомнения клиента, его страхи и возражения купить. Рекламное сообщение в формате истории не вызывает отторжение у аудитории, к которой оно обращено.

*Пример реализации:*

Сеть американских креветочных ресторанов “Bubba Gump Shrimp” («Креветки Баббы и Гампа»), которая была открыта после выхода фильма «Форест Гамп» и олицетворяет историю, прожитую героями фильма.

Исповедь Михаила Дашкиева:

<http://molodost.bz/video/ispoved-mihaila-dashkieva-na-odnom-dyhanii/>



«10 лет преимуществ»  
Практическая пошаговая система  
[molodost.bz/10-let/](http://molodost.bz/10-let/)

## Tips

### Подсказки

- Самые сильные истории — это истории, в которых вы были участником событий.
- Чужая история при претензии на авторство не выдает конгруэнтность. Вы выдаёте себя, когда рассказываете чужую историю.
- Если вы рассказываете чужую историю, указывайте авторство.
- Не делайте историю слишком длинной, не больше 5 минут.
- Не «пересаливайте» историю драмой или юмором.
- Действительно уникальная качественная история самораспространяется. Её искренне хочется показать другим.
- Точка старта в вашей истории должна быть рядом с положением слушателей.

## Вопросы

### Вопрос №1

Вспомните истории ваших самых необычных и неожиданных покупок:



## Вопрос №2

Вспомните истории ваших самых дорогих покупок:



### Вопрос №3

Вспомните истории ваших самых быстрых принятий решений о покупке:



#### Вопрос №4

Вспомните истории, когда вам было очень сложно принять решение. Но в итоге вы приняли положительное решение и выиграли от покупки:



### Вопрос №5

Вспомните историю, когда от принятого решения и покупки ваше отношение кардинально изменилось:



## Вопрос №6

Вспомните историю где вы были свидетелем невозможного:



## Внедрения

### Задание №1

Найдите и напишите историю с преодолением возражения клиента:



## Задание №2

Найдите и напишите историю с преобразованием клиента после покупки — как он стал другим:



### Задание №3

Найдите и напишите историю изменением точки зрения клиента на вашу компанию или ваш продукт, после того, как он у вас купил:

