



Сторителлинг – продажи ПОД ГИПНОЗОМ.

Программа курса.

Урок №1 Сторителлинг - маркетинг 21-го века.

1. Сторителлинг против прямых продаж.
2. Сила продающей истории.
3. 6 элементов продающей истории.
4. Без чего невозможна продающая история?
5. Ошибки начинающего Сторителлера.
6. Где нельзя использовать Сторителлинг.

Урок №2 Портрет читателя. Герой в продающей истории.

1. Самый важный шаг в сторителлинге.
2. 12 вопросов для знакомства с читателем.
3. Идеальный герой – какой он?
4. Влюбляем читателей в нашего героя.
5. Кто может быть героем продающей истории?
6. Объединяем героя и читателя.

Урок №3 Конфликт в продающей истории.

1. Конфликт и его составляющие.
2. Почему люди любят читать о проблемах других людей.
3. Примеры описания конфликтов:
 - межгрупповой конфликт;
 - внутриличностный конфликт;
 - межличностный конфликт;
 - человек против системы.

Урок №4 Вывод как итог продающей истории. Продажа.

1. Подведение читателя к нужному нам выводу.
2. Мягкая продажа.
3. Прямая продажа.

Урок №5 Средства художественной выразительности.

1. Способы передачи эмоций
2. Усиление чувств
3. Метафоры
4. Эпитеты
5. Самоирония
6. Сарказм

Урок №6 Сторителлинг как средство самопрезентации для автора/компании

1. Презентация автора/компании – ключевые моменты.
2. Типичные ошибки при презентации компании.
3. Продающие сценарии:
 - Позитивный
 - Нейтральный
 - Негативный

Урок №7 Продающая история за 5 минут

1. Преимущества и особенности мини-историй
2. Контент-план мини-историй
3. 10 тем для мини-историй
4. Конструктор создания мини-историй
5. Примеры мини-историй

Урок №8 Серия не продающих постов, которые продают.

- Первые семена
- Вовлечение аудитории
- Описание проблем/препятствий
- Решение проблемы
- Последние приготовления
- Приглашение на запуск

Итог:

- 10-15 работ в вашем портфолио
- Навык написания
 - лонгридов,
 - коротких историй,
 - серии коротких продающих постов
- Умение продать себя и свою компанию через текст
- Навыки продажи без продаж.