

## راهنمای داستان برند

قبل از نوشتمن داستان برند خود به سوالات زیر پاسخ دهید.

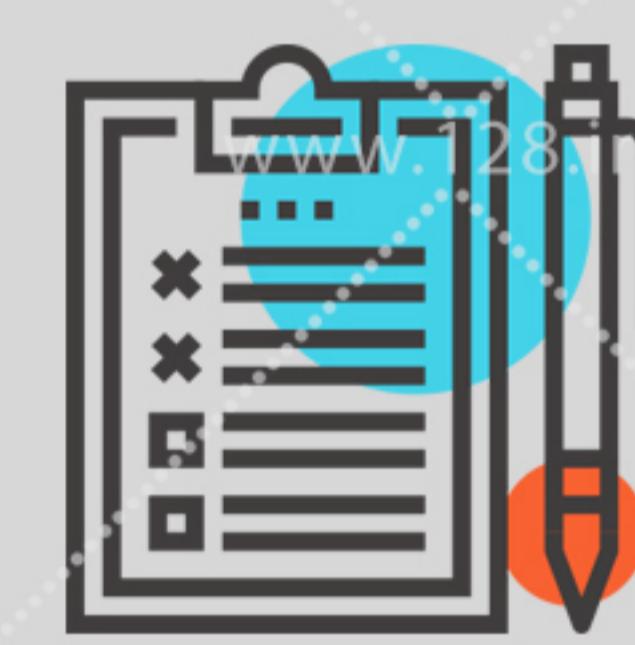
### پاسخ دادن به سوالات زیر به خودمان

- چه کسی هستیم؟
- چه کاری انجام می دهیم؟
- چرا این تجارت را انتخاب و ادامه دادیم؟
- تاریخچه خود را بیان کنیم؟
- خصوصیت اصلی تجارت شما چیست؟
- چشم انداز و اهداف ما چیست؟
- چگونه به اکنون خود دست یافتهیم؟
- نقاط ضعف و گپ های تجارتمان چیست؟



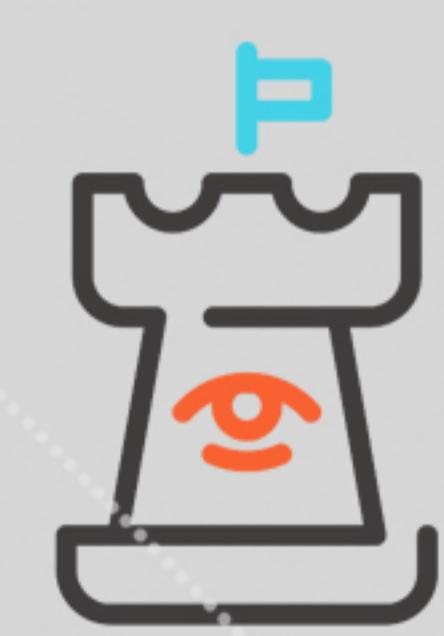
### کسب اطلاعات از مشتریان

- مشتریانتان چه کسانی هستند؟ (مخاطبان هدفتان چه خصوصیاتی دارند?)
- مشتریانتان با چه عناوینی شما را می یابند؟
- چه مزیتی را به مشتریانتان ارائه می دهید؟
- ما را به چه عناوینی می شناسند؟
- از نظر آنها ما در کدام محصول و یا خدمات مرجع هستیم؟
- کanal هایی را که مشتریان خود را می توانید با آنها ارتباط برقرار کنید را بیابید



### رصد رقبا و پیشرو بودن

- مزیت رقابتی ما نسبت به رقبایمان چیست؟
- نقاط قوت و ارزش های قابل ارائه ما چیست؟
- تفاوت ما در چیست؟
- روش داستان نویسی رقبایمان به چه صورت است؟



## راهنمای داستان برنده

حالا که سوالات را پاسخ دادیم باید آنها را به هم مرتبط سازیم اما چگونه؟؟

- با زبانی صمیمه‌ی و دوستانه قصه بگوییم و به صورتی ساده آن را بیان کنیم و از دریچه احساسات با مشتریانمان صحبت کنیم.
- به نحوی داستان را روایت کنیم که تصویری ذهنی برای مخاطب ایجاد کنیم.
- هر داستانی باید ابتدا، متن و پایان قوی داشته باشد.
- پاراگراف‌های کوتاه و مسافت بخش بنویسیم.
- مهمتر از همه فراموش نکنید که قهرمان داستان مشتری است و نه برنده‌شما و فراموش نکنید که برنده باید در داستانتان مشتری باشد.
- و در انتهای داستان را از هر طریقی که می‌توانیم به گوش مخاطبان خود برسانیم: وب سایت، رسانه‌های اجتماعی و...