

5 pasos para contar historias que vendan y fidelicen clientes

El cerebro retiene más información cuando le cuentas una historia que cuando simplemente le das datos. Por eso, el **storytelling** (que en español se define como contar historias) es una poderosa herramienta que puede apalancar tu empresa para lograr sus objetivos comerciales.



¿Qué es el storytelling?

Es el arte de contar **historias genuinas de una empresa o marca** que revelen su personalidad y que estén alineadas con su comunicación estratégica.

¿Por qué usar el storytelling en lugar de otras formas tradicionales de vender?

Con el storytelling le cuentas a tus clientes qué historias hay detrás de tu producto o servicio, logrando **conectar de manera más intensa** con sus emociones.



Las empresas que conectan desde las emociones con una buena historia, tienen mayores posibilidades de crear comunidades más sólidas.

¿Cómo ayuda el storytelling a lograr tus objetivos empresariales?

Una historia empresarial emotiva, genuina y bien contada puede ser un elemento clave para:

- **Vender más:** cautivando al público al evidenciar el valor agregado de tu producto o servicio, más allá de sus características prácticas.
- **Fidelizar:** creando vínculos para que las personas que ya han tenido interacciones con tu empresa, sigan conectadas con ella.
- **Posicionar:** propiciando que tu marca sea recordada y asociada con su propósito, su personalidad y sus valores.

¿Cómo empezar?

Para empezar a contar historias, debes construir hábitos que abran tu mente y alimenten tu creatividad. Estos son algunos de ellos:

1. **Leer o ver historias:** Familiarízate con la experiencia de quienes ya lo han hecho, leyendo relatos, poesía o viendo miniseries concisas en su narrativa. Así aprenderás cómo otras personas describen, entienden y plasman el mundo con palabras.
2. **Llevar tu propio diario como empresario:** Escribe periódicamente tus vivencias del quehacer empresarial, tus éxitos, logros, dificultades y complejidades, para tener un inventario de potenciales historias e hitos para contar.
3. **Ponlo en práctica:** La mejor manera de aprender a contar historias es haciéndolo sin medirte, juzgarte o presionarte en el proceso, ya que esto es lo que te permite entender cuáles son tus mejores formas de narrar.

5 pasos para construir un relato empresarial que conecte con tus clientes

1. **Entiende el propósito de tu empresa:** Pregúntate cuál es el por qué de tu empresa, su razón de ser. Esto será el corazón de tu historia.
2. **Identifica tu objetivo:** Define qué quieres lograr con la historia que quieres contar: vender, fidelizar o posicionar.
3. **Define la personalidad de tu marca o empresa:** Cuando sabes qué los hace diferentes a los demás puedes transmitirlo en tu historia.
4. **Encuentra los hitos de tu empresa:** Identifica cuáles han sido los momentos más memorables de tu empresa y vincúlalos a tu historia.
5. **Elige una historia y desarróllala:** Con todos los insumos a la mano puedes hilvanar la historia de tu negocio para impactar.



“El storytelling requiere paciencia y contemplación. Sus resultados no son rápidos pero sí son efectivos”.

Natalia Londoño, consultora de marketing y comunicación digital, experta en contar historias a partir de propósitos empresariales.

Mejora tus conocimientos sobre storytelling empresarial

Aprende a poner en práctica estas herramientas para crear tu propia narrativa empresarial y conectar emocionalmente con tus clientes, en el **webinar gratuito “Vende y fideliza a través de una historia bien contada”** de la Cámara de Comercio de Cali (CCC) de la mano de la experta en estrategia digital y marketing de contenidos, Natalia Londoño, que tendrá lugar el próximo 14 de noviembre de 2023. [Inscríbete ahora aquí.](#)

Accede también a muchos más webinars y cursos virtuales gratuitos en temas clave para impulsar tu negocio, en el Campus Virtual de la CCC. Ingresa ahora aquí: www.ccc.org.co/landing/campus-virtual/

