

# 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.

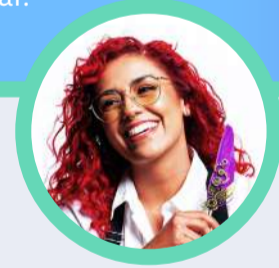
## ¿Cómo empezar?

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/](http://www.ccc.org.co/landing/campus-virtual/)

