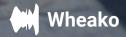


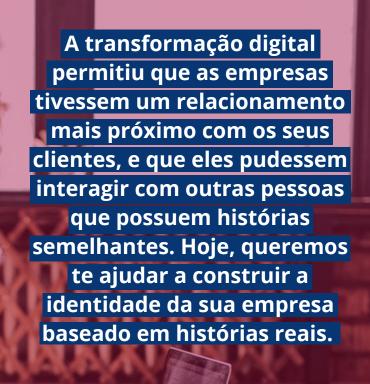
## Contar histórias é uma forma de dar sentindo ao mundo em que vivemos e conectamos com as pessoas ao nosso redor.

Tudo começa com um acontecimento que altera a nossa rotina ou uma experiência que gera novas emoções. Se a pessoa atribui um significado para aquela ação, o seu cérebro irá entrar no processo de indução, e toda vez que ela lembrar daquela experiência ou vivenciar um acontecimento similar, a pessoa irá sentir as mesmas emoções e querer viver aquilo novamente.



O que você, como empresa está fazendo para gerar memórias inesquecíveis e mudanças de comportamentos nos seus clientes?





Você conhece os componentes essenciais de uma narrativa?



Wheako

## Elementos do Storytelling

#### PERSONAGEM

Protagonista - aquele que tem um desejo e agoniza (não necessariamente precisa ser uma pessoa);

Antagonista - contra aquele que agoniza (não necessariamente precisa ser algo real)

**Deuteragonista** - coadjuvante a história narrada



# Elementos do Storytelling

#### **PLOT**

Uma série de eventos interligados a partir de uma cadeia de causa e efeito contam a história de um personagem que deseja algo desesperadamente, mas que precisa passar por obstáculos externos e internos até chegar a uma conclusão.

#### 1º AÇÃO

Apresentação do Personagem

#### 2º AÇÃO

Apresentação do Desejo e do Problema

#### 3º AÇÃO

Solução do Problema e Conquista do Desejo





#### **CENÁRIO E TOM**

Cenário - onde a sua história está acontecendo? Em que ambiente? Qual o período?

Tom - descreve o gênero (comédia, romance, drama, terror, e etc).



**Wheako** 

# Uma HISTÓRIA precisa ter PERSONAGENS que instiguem o leitor/ouvinte a sentir EMOÇÕES a partir de um DESEJO e um CONFLITO





## Construa Histórias Impactantes

- Escreva uma história baseada a partir de personagens reais: os fundadores da empresa, um cliente, um colaborador ou um fornecedor. Lembre-se que mesmo sendo se tratando de uma empresa, os personagens da sua história precisam ser reais, e de alguma forma, contar uma experiência inusitada ou passar uma mensagem inspiradora.
- Lembre-se que nem tudo deve ser perfeito e como um conto de fadas! Devem existir os obstáculos e as ações, desde que sejam alinhados com os valores da sua empresa e com os desejos do seu cliente.

Que tal contar uma história parecido com a dor do seu cliente? Para isso, faça um estudo dos seus concorrentes diretos e indiretos.



Passo a Passo

## Construa Histórias Impactantes

 Destaque o obstáculo, preferencialmente, que esse conflito seja maior do que a vontade do personagem em solucionar o problema, assim você cria uma relação de empatia e conexão com quem está lendo a história.

E claro, não se esqueça: qual a lição aprendida com essa história? O que irá fazer o seu cliente escolher você, e não, o seu concorrente?



