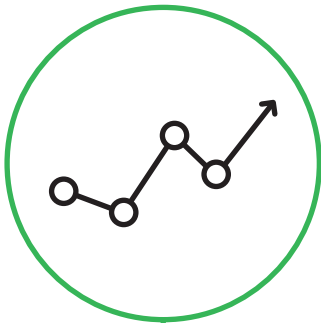
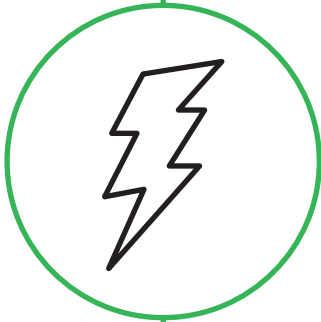


# ¿Para qué se relatan historias?



## Para hacer la presentación de una empresa o de un producto particular

Junta los números, estadísticas y ventajas en una historia coherente e interesante. Convierte la sección "Historia de la empresa" de tu sitio web en una historia verdaderamente emocionante.



## Para despertar el interés

Todo parece ser obvio aquí. Una historia interesante es una historia buena. Pero su objetivo no es entretener a la audiencia, sino transmitir ideas. Y la mejor manera de transmitir las sería juntándolas en una historia divertida.



## Para fortalecer la confianza de los clientes a la marca

Contar sobre tu empresa te pondrá por delante de la competencia, eliminarás las dudas de tus clientes e inclinarás la balanza a tu favor. La fe, hace que las personas avancen. El público tiene que creer en la historia, así como en el producto o la idea, en virtud de los cuales esta historia se está contando.



## Para trabajar las objeciones

¿Tus clientes dudan de la calidad del producto o de la reputación de la empresa? Cuenta la historia de un cliente satisfecho, enfatiza cómo tu producto ayudó a resolver un problema real, tal vez incluso en el formato de una entrevista en vídeo.



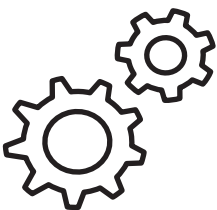
### Para hacer que los clientes regresen

¿Alguna vez un cliente realizó una compra y ya no responde a las ofertas más rentables? ¿Tampoco comenta tus publicaciones en las redes sociales? Atrae su atención con un buen contenido, abordando sus problemas reales que tu producto resuelve.



### Para permanecer en la memoria por mucho tiempo

Las buenas historias suelen ser recordadas. Si necesitas transmitir una cierta idea a tu audiencia, causarás mucha más impresión en el envoltorio de una historia fascinante, en lugar de dejar la idea "desnuda", en sí. De esta manera la narración de historias, o storytelling, despierta la imaginación, obligando a las personas a asociar la información con las emociones. Recuerdas, lo fácil que era para nosotros aprender algo nuevo en la escuela, usando asociaciones. Es así como funciona.



### Para ilustrar la importancia

A las personas les gusta conseguir algo que en parte consiste en sus esfuerzos también, aunque paguen por ello. Uno de los primeros en entender esto fue el fundador de la empresa IKEA Ingvar Kamprad. Él empezó a producir muebles que los compradores tenían que seguir ensamblando por su cuenta. Además, es agradable invertir en una compra no sólo físicamente, sino también emocional o intelectualmente. Así es como una historia de calidad, hace que una persona se sienta partícipe e involucrada, a algo más de su círculo habitual de su vida.

