

چک لیست داستگان برند



Alirezataheri.ir

علیرضا
طاهری

Alirezataheri.net



راهنمای داستان برند قبل از نوشتن داستان برند خود به سوالات زیر پاسخ دهید:

چک لیست داستان برند:
پاسخ دادن به سوالات زیر:
☐ بچه کسی هستیم؟ ☐ چه کاری انجام میدهیم؟ ☐ 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 یافتیم؟ ☐ نقاط ضعف و گپهای تجارتمان چیست؟
کسب اطلاعات از مشتریان:
☐ مشتریانان چه کسانی هستند؟ (مخاطبان هدفتان چه خصوصیتی دارند) ☐ مشتریانان با چه عناوینی شما را می یابند؟ ☐ چه مزیتی را به مشتریانان ارائه میدهید؟ ☐ ما را به چه عناوینی میشناسند؟ ☐ از نظر آنها ما در کدام محصول و یا خدمات مرجع هستیم؟ ☐ کانالهایی را که مشتریان خود را میتوانند با آنها ارتباط برقرار کنید را بیابید
رصد رقبا و پیشرو بودن:
☐ مزیت رقابتی ما نسبت به رقبایمان چیست؟ ☐ نقاط قوت و ارزشهای قابل ارائه ما چیست؟ ☐ تفاوت ما در چیست؟ ☐ روش داستان نویسی رقبایمان به چه صورت است؟
ایجاد ارتباط بین پاسخ های ارائه شده:
☐ با زبانی صمیمی و دوستانه قصه بگوییم و به صورتی ساده آن را بیان کنیم ☐ به نحوی داستان را روایت کنیم که تصویری ذهنی برای مخاطب ایجاد کنیم ☐ هر داستانی باید ابتدا متن و پایان قوی داشته باشد ☐ پاراگراف های کوتاه و مسرت بخش بنویسیم ☐ مهمتر از همه فراموش نکنید که قهرمان داستان مشتری است ☐ و در انتهای داستان وب سایت و رسانه های اجتماعی خود را به گوش مخاطبان برسانیم

