הדרך : לבנות סיפור רלוונטי שמתחבר למסר שלכם

המטרה : להפוך אתכם לאנושיים מצד אחד אבל כאלו שהלקוחות שלכם ירצו להיות כמוכם.

הסיפור הוא חלק מהמיצוב שלכם - הוא משקף את מי שאתם, את האישיות שלכם

תאור המסע, הניסיון, ההתנסויות שעברתם, המאבקים

רוב הסיפורים הטובים הם - מסע ויש בהם : אתגר + מאבק + פיתרון

סיפור ללא מאבק הוא חסר משמעות ואין בו שום עניין - הגיבור עובר מאבק פנימי ו/או חיצוני

הרעיון הוא לאתר סיפור משלל הסיפורים מהחיים שלכם, כאלו שהייתם צריכים להתמודד עם קושי - ועכשיו להשליך על העסק שלכם

כאשר אתם בוחרים סיפור אתם צריכים לבחון איזה ערך או רגש אתם רוצים להעביר

למשל :

אומץ - ומשם לחפש את הסיפור - הפיתרון דרך חוסר אונים - והתגברות

© "מומנטום" - תוכנית להצלחה עיסקית - ליווי אישי – מבית "לילך דרור | מגירות" - 2013

<u>סוגי סיפורים</u>

את מי ניצחתי? - איך נאבקתם והתמודדתם עם אותה בעיה או אותו אתגר

החיפוש אחר כדור הקסם - או נתקלתי במשהו ששינה את חיי - מה הוא הדבר הזה שהשתנה בין ליל

דויד וגוליית - אף אחד לא האמין בי, אני מול הביג ביז - הלקוחות שלכם רואים בכם כדמות עם אופי - הזדהות "הוא כמוני"

החלטות קשות שהייתי צריך לקחת

המעבר מלסמוך על המזל לבחירה בצעד מסויים - אתם החלטתם לקחת צעד, לבצע בחירה ולא להיות תלויים במישהו אחר - לקחת אחריות על הגורל שלכם

המעבר מקורבן למנצח - המעבר מלהאשים את כל העולם ל - לקחת אחריות - אני נאחראי על מה שעובד ועל מה שלא עובד בחיים שלי

המעבר מ - להיות שקוע בעצמי - ל - להיות שירותי, מתעניין באחרים - או - מה היתה הנקודה שבה הבנת שאתה שונה

משחק המשפחה - התרחקתי מהמשפחה והחלטתי שלא עוד... - או - מה הקרבת למען המשפחה

הצנוע - התחלתי מ "אפס", התחלתי מכלום, לא היה לי מושג, אף אחד לא הכיר אותי

המצחיק, זה שעושה צחוק או טיזינג לאחרים

אף אחד לא האמין, כולם אמרו לי שאין סיכוי, שאני משוגע... - אף אחד לא האמין שאוכל לעשות את זה, אבל עשיתי והצלחתי...

סיפור הניסיון - עלילת גבורה של חייכם - אנשים מוקירים גם רגעים קשים שהיו לך, ספרו על כך.

<u>6 סיפורים שימושיים:</u>

1. **מי אני** - מה המוטיבציה, מה מניע אותי מבפנים מה סיפור החיים ממנו גדלתי
2. **למה אני כאן** - מה החזון שלי
3. **החזון שלי** - לאן אנחו הולכים יחד
4. **סיפור מלמד** - למה כדאי ללקוח לקנות - אם היו נותנים לכם את הנוסחה תוכלו לפתור את זה
5. **ערכים בפעולה** - להפגין את הערכים - קוד אטיקה
6. **אני יודע מה אתה חושב** - טיפול מראש בהתנגדויות - הגעתי לכאן, אני יודעת מה אתם חושבים, אני החלטתי לעשות אחרת

© "מומנטום" - תוכנית להצלחה עיסקית - ליווי אישי – מבית "לילך דרור | מגירות" - 2013

לסיפור = 4 כללים (מלחמת הכוכבים - שר הטבעות)

1. הגיבורים הם סימפטיים וניתן לאהוב אותם
2. דרמה
3. הסכמה - גילוי ותובנה חדשה
4. קריאה לפעולה - הגיבור נקרא לדגל

* כל חודש תוכלו לספר סיפור אחד בבלוג שלכם, בסרטון

אל תמעיטו בניסיון שלכם ובמה שלמדתם

<u>הרעיון הוא לפרק את הסיפור :</u>

מה עברתם - סיפור הרקע (בלי הסיפור רקע של באטמן - אין שום סיפור, בלי הרקע שאנדרו קרניגי שלח את נפוליון היל), כאן אפשר למנף את סיפור הרקע של הלקוחות

- מה עשיתם
- מה אחרים עשו
- רישמו בצעדים מובנים קלים לעיכול
- והנחו את הזקוקים לכם לעשות זאת בהתאם לצעדים כדי שהם גם יצליחו

ספרו את הסיפור כך שיתן השראה, תובנות, ערך ותועלת לאחרים

תתארו מה יקרה כשתגשימו את החזון

ותחשבו מה זה יעשה לכם אם לא תגשימו אותו - מה זה יעלה לכם

הסיפור הקצר ביותר בעולם - למכירה נעלי תינוק שמעולם לא ננעלו

הסיפור הפשוט - סנדוויצ'ים של סאבווי

אנשים לא יזכרו מה לימדתם אותם - אלא מי אתם הייתם כשלימדתם .

© "מומנטום" - תוכנית להצלחה עיסקית - ליווי אישי – מבית "לילך דרור | מגירות" - 2013