

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

پاسخ دادن به سوالات زیر :



چه 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:



مشتریانتان چه کسانی هستند؟ (مخاطبان هدف‌تان چه خصوصیتی دارند)
مشتریانتان با چه‌عناوینی شما را می‌یابند؟
چه مزیتی را به مشتریانتان ارائه می‌دهید؟
ما را به چه‌عناوینی می‌شناسند؟
از نظر آن‌ها ما در کدام محصول و یا خدمات مرجع هستیم؟
کانال‌هایی را که مشتریان خود را می‌توانید با آنها ارتباط برقرار کنید را بیابید

رصد رقبا و پیشرو بودن:



مزیت رقابتی ما نسبت به رقبایمان چیست؟
نقاط قوت و ارزش‌های قابل‌ارائه ما چیست؟
تفاوت ما در چیست؟
روش داستان نویسی رقبایمان به چه صورت است؟

ایجاد ارتباط بین پاسخ‌های ارائه‌شده:



با زبانی صمیمی و دوستانه قصه بگوییم و به‌صورتی ساده آن را بیان کنیم
به نحوی داستان را روایت کنیم که تصویری ذهنی برای مخاطب ایجاد کنیم
هر داستانی باید ابتداء، متن و پایان قوی داشته باشد
پاراگراف‌های کوتاه و مسرت بخش بنویسیم
مهم‌تر از همه فراموش نکنید که قهرمان داستان مشتری است
و درانتهای داستان، وب سایت و رسانه‌های اجتماعی خود را به‌گوش مخاطبان برسانیم



Mobile
09195874358



Email
Hello@zamirstudio.co



Website
www.zamirstudio.co