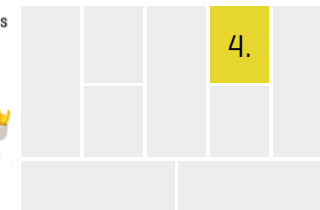




Εργαλείο: Αξιοποίηση ιστοριών_ 1



ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑ

Η αξιοποίηση ιστοριών σε σχέση με την λειτουργία της επιχείρησής σας, βοηθά στη δημιουργία στοχευμένης εταιρικής επικοινωνίας για να αναπτυχθούν περαιτέρω οι σχέσεις με τους πελάτες.

Στα μέσα επικοινωνίας που μπορεί να προωθηθεί η ιστορία της επιχείρησής σας περικλείονται η διαφήμιση στην τηλεόραση, ιστότοποι websites και οι εφημερίδες.

1. Ποια ήταν τα κίνητρα για την δημιουργία της επιχείρησης;

3. Τι είδους προκλήσεων αντιμετωπίσατε κατά τα στάδια ίδρυσης της επιχείρησης;

5. Ποιους θεωρείτε ως κύριους παράγοντες που συνετέλεσαν στην επιτυχία της επιχείρησης; Στην περίπτωση που δεν επιτεύχθηκε επιτυχές αποτέλεσμα ,ποιοι ήταν οι λόγοι που οδήγησαν σ' αυτή την εξέλιξη;

2. Ποιοι ήταν οι συνεργάτες / εταίροι που συμμετείχαν στην ίδρυση της επιχείρησης;

4. Προέκυψε κάποιο γεγονός που σας αιφνιδίασε;



Συμβουλή: Δοκιμάστε να δημιουργήσετε ένα λεκτικό προώθησης ώστε να πεισθεί ο πελάτης και να προβεί στην αγορά ενός συγκεκριμένου προϊόντος ή υπηρεσίας. **Στοχαστείτε, πως θα μπορούσε να επικοινωνηθεί η αξία που προσφέρει η επιχείρησή σας;**





Εργαλείο: Αξιοποίηση ιστοριών_ 2



1. Αναλύοντας το παρελθόν

Ανακαλώντας γεγονότα του παρελθόντος, ποια ήταν η κατάσταση της ζωής σας προτού ξεκινήσετε τη δική σας επιχείρηση;

3. Δέσμες δράσεων που προκλήθηκαν

Ποιες περιπέτειες βιώσατε μέχρι να αποκτήσετε τον πρώτο πελάτη ή να βρεθείτε σε σημείο με μηδενικές ζημιές ή πωλήσεις («νεκρό σημείο», *breakeven point*);

5. Κλιμάκωση δράσεων

Ποιο γεγονός ή παράγοντας σας έπεισε να συνεχίσετε; Ποιες ήταν οι δράσεις σας για κίνηση προς τα εμπρός;

2. Περιστατικό αυτοπαρακίνησης

Ποιο ήταν το περιστατικό ή γεγονός που πυροδότησε την επιθυμία να ξεκινήσετε την δική σας επιχείρηση;

4. Κρίση

Σκεφτήκατε, κατά το παρελθόν, να σταματήσετε την επιχειρηματική σας δραστηριότητα; Τι είδους προκλήσεων αντιμετωπίσατε;

6. Αποφασιστικότητα / Προβολή

Ποιοι είναι οι πυλώνες στρατηγικής και το όραμα της επιχείρησης;



Συμβουλές: Ανατρέξτε ξανά στη δομή της ιστορίας και ορίστε τα πιο σημαντικά σημεία που πρέπει να τονίσετε με τους ενδιαφερόμενους ή συνεργάτες σας. Ολοκληρώστε την ιστορία σας και δοκιμάστε την με τα ακόλουθα ακροατήρια, εσωτερικά κι εξωτερικά μέρη.

Εσωτερικοί : υπάλληλοι, διευθυντές και διοίκηση.

Εξωτερικοί: τμήματα πελατών (μπορεί να διαφέρουν βάσει ομάδων), επιχειρηματικοί εταίροι, προμηθευτές, επενδυτές, μέτοχοι.

