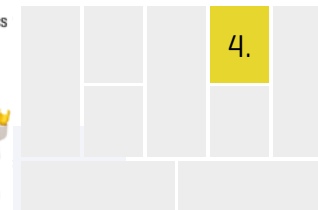




Herramienta: Storytelling 1



BUSINESS
MODEL
CANVAS



Resultado: La narración de historias le ayudará a crear una determinada imagen de su empresa para aumentar las relaciones con los clientes.

La historia de una empresa puede comunicarse fácilmente utilizando múltiples canales [por ejemplo, sitio web, televisión, periódicos].

1. ¿Cuáles fueron los factores clave para establecer la empresa?

3. ¿Qué tipo de desafíos enfrentó en el proceso de establecimiento?

5. ¿Cuáles fueron los factores clave que contribuyeron al éxito de la empresa? Si la empresa tuvo éxito, ¿cuáles fueron las principales razones?

2. ¿Quiénes [miembros de la empresa] participaron en el establecimiento de la empresa?

4. ¿Le ha sorprendido algo en el camino?

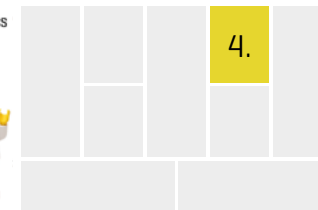


Consejo: Desarrolle un discurso basado en la siguiente tarea que persuada a un cliente para que compre un determinado producto o servicio. Piense, ¿cómo puedo comunicar el valor a los clientes?





Herramienta: Storytelling 2

BUSINESS
MODEL
CANVAS

1. Exposición

Establecer los antecedentes - ¿Cuál era su situación de vida antes de iniciar el negocio?

3. Puesta en acción

¿Qué dificultades experimentó antes de conseguir el primer cliente o alcanzar el equilibrio?

5. Clímax

¿Qué le convenció para continuar?
¿Qué hizo?

2. Punto de inicio

¿Qué le motivó a establecer un negocio?

4. Crisis

¿Ha pensado alguna vez en cerrar su negocio?
¿A qué tipo de crisis se ha enfrentado?

6. Exposición / Resolución

¿Cuál es la estrategia y la visión de su negocio?



Consejo: Vuelva a repasar la historia y decida cuáles son las partes más importantes que debe destacar con tus interlocutores. Finalice su historia y póngala a prueba con los siguientes grupos de interés internos y externos. Internos: empleados, directores y gerentes. Externos: segmentos de clientes (pueden variar entre ellos), socios comerciales, proveedores, inversores, accionistas.

