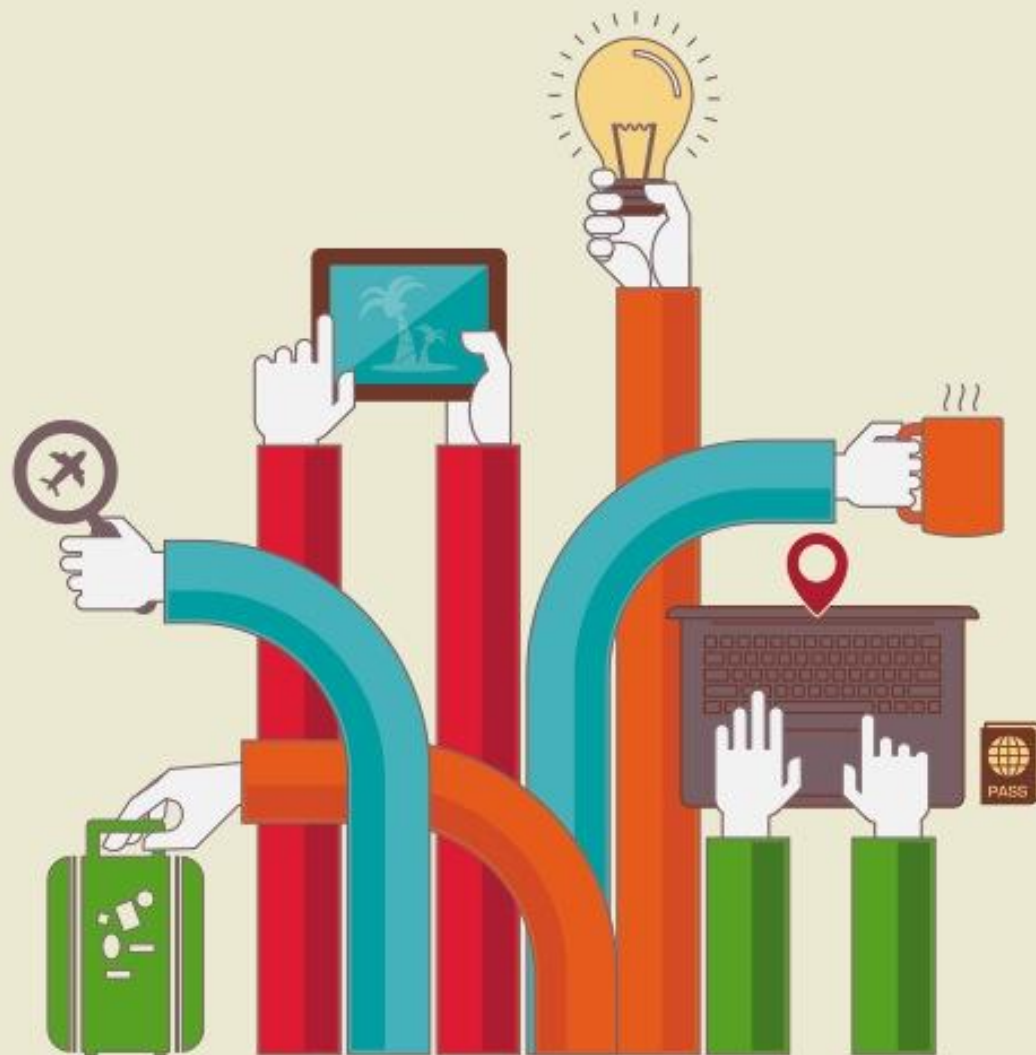




OCOVA AlpMedNet Forum

dove la tecnologia è opportunità
là où la technologie est une opportunité

IVREA 2-3 Dicembre 2014

organizzato da



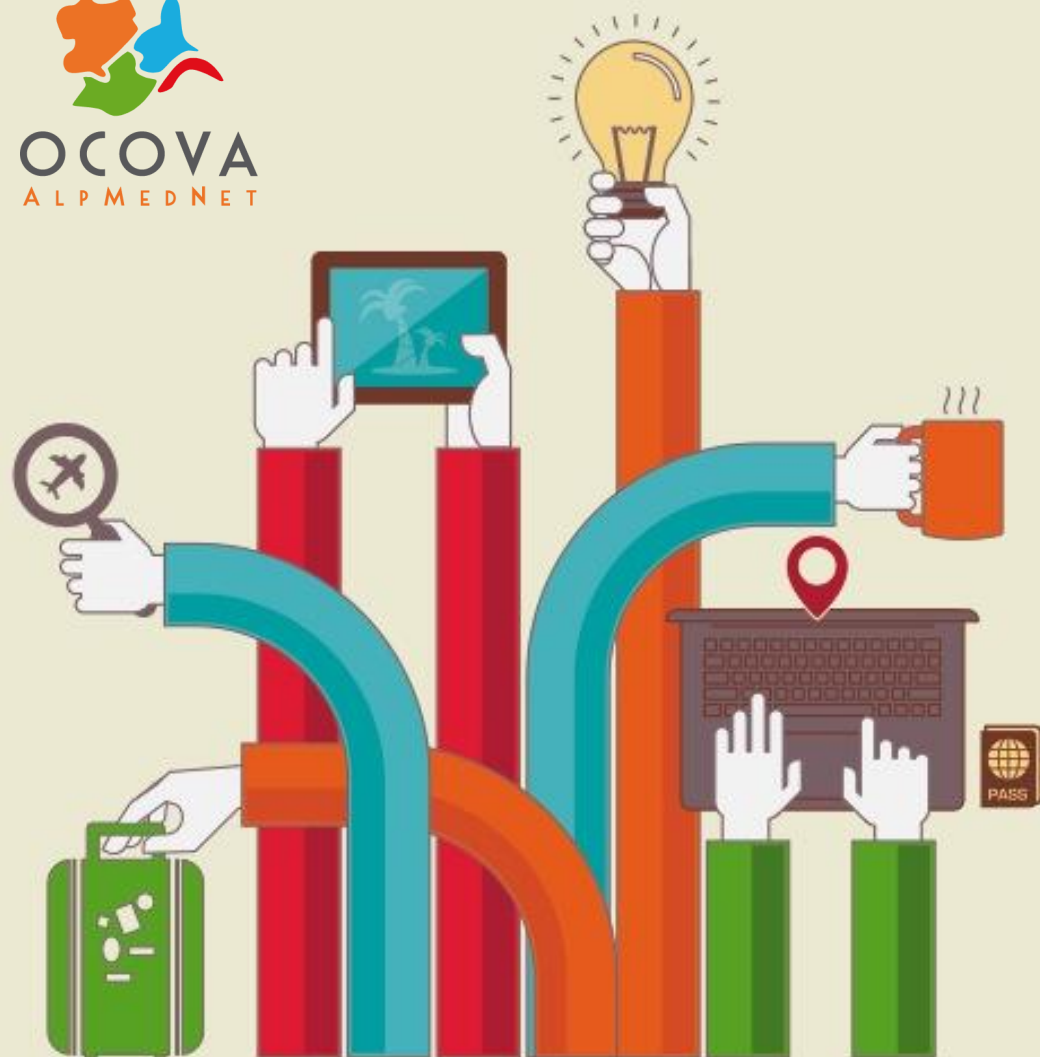
in collaborazione con



con il contributo di



Città di Ivrea



Come far comprare al cliente il tuo racconto

Relatore:

Lorenzo Zeppa



organizzato da

in collaborazione con

con il contributo di

Come far comprare al cliente il tuo racconto



Come far comprare al cliente il tuo racconto

La mente umana ricerca automaticamente delle relazioni in ciò che vediamo.

Questo permette di vedere un volto nel lavandino o sul fondo di una tazza di caffè.



Come far comprare al cliente il tuo racconto

Lo storytelling di una azienda o prodotto aiuta ad entrare in relazione con il cliente.

Le storie sono lo strumento più antico, semplice ed efficace per veicolare messaggi.

*Le uniche che dalla notte dei tempi sanno unire informazioni, conoscenza, saggezza, emozioni, cura di sé e degli altri (...)
Ci sono state civiltà che hanno ignorato la ruota, ma nessuna che non abbia conosciuto le storie.*

Il mestiere di scrivere, Luisa Carrada



Le regole dello storytelling:

1. Fiducia

Il brand che stai comunicando deve disporre della fiducia del cliente, altrimenti la narrazione diventa una frottola.



Le regole dello storytelling:

2. Emozioni

Conflitti, soluzioni, risoluzioni sono la trama della tua narrazione, ma occorre fare ricorso anche a emozioni forti per aumentare la relazione con il cliente.

(speranza, coraggio, gioia, sorpresa, attesa, perdono, nostalgia, ecc...)



Le regole dello storytelling:

3. Relazione

È la capacità di far immedesimare il cliente nel protagonista e farsi coinvolgere nel racconto. Creare questo legame è tanto importante quanto difficile.



Le regole dello storytelling:

4. Semplicità

La semplicità vince sempre. Sono le storie piccolo ma importanti che ci rimangono in testa.



Le regole dello storytelling:

5. Personalizzazione

Le narrazioni efficaci sono quelle in grado di avere un finale aperto. Un epilogo in cui la morale la decide il cliente.



OFFICINA NOVE



Come far comprare al cliente il tuo racconto

OFFICINA NOVE

Obiettivo:
Ripensare alla filosofia aziendale e
promuovere i prodotti vecchi e nuovi.



Come far comprare al cliente il tuo racconto

OFFICINA NOVE



Concept:

una azienda che umanizza il racconto del design, che unisce tradizione e innovazione, arte e artigianato.

Attraverso una operazione semantica i prodotti acquistano valore e inquadrano l'azienda come veicolo di stili di vita.

Things change



OFFICINA NOVE



I prodotti promossi tramite la narrazione:

Dalla canzone “Morna” di Vinicio Capossela abbiamo rubato il concept: La presenza di una assenza.



Come far comprare al cliente il tuo racconto

OFFICINA NOVE



I prodotti promossi tramite la narrazione:

Ciascun prodotto è raccontato dalla persona che lo utilizza attraverso la sua assenza. Sono gli ambienti e gli oggetti circostanti a potenziare il messaggio e promuovere l'utilizzo del prodotto.



OFFICINA NOVE



I prodotti promossi tramite la narrazione:

Ciascun prodotto è raccontato dalla persona che lo utilizza attraverso la sua assenza. Sono gli ambienti e gli oggetti circostanti a potenziare il messaggio e promuovere l'utilizzo del prodotto.





Come far comprare al cliente il tuo racconto



Come far comprare al cliente il tuo racconto



OFFICINANOVE



Canali di promozione:

La campagna sarà lanciata sui social network dove i clienti saranno invitati a mandare foto degli oggetti officinanove e di come li utilizzano.

Things change.



Come far comprare al cliente il tuo racconto

