

Der Trüffelkompass – Kommunikationsstrategie

Übung zum Storytelling

mit dem EBAY-Experiment von Rob Walker

Rob Walker kaufte für das Experiment 100 nutzlose Produkte auf Ebay und bezahlte insgesamt 130\$ dafür. Er bat 100 Journalisten darum, je eine Story für ein Produkt zu schreiben. Dann versteigerte er die Produkte wieder auf Ebay – dieses Mal mit Story. Schätze, wie viel Geld er insgesamt damit verdient hat? Er verdiente mehr als 8.000\$!!!!

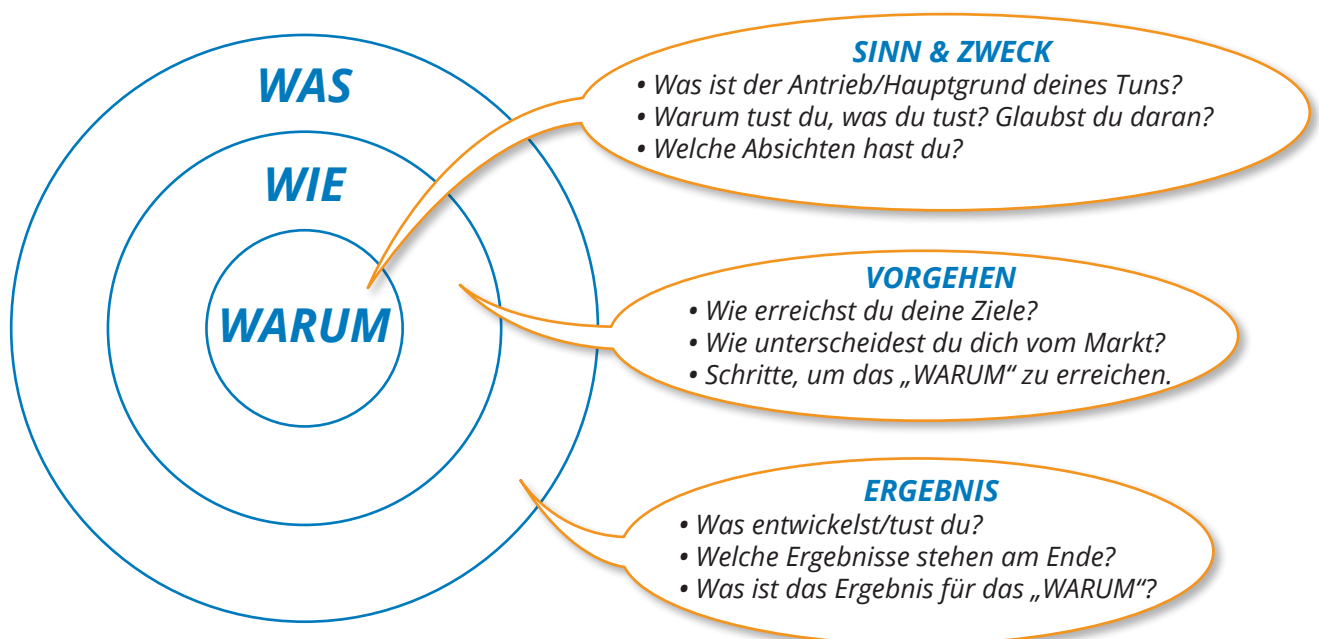
Das liegt daran, dass sich Menschen durch die Storys zu den Produkten hingezogen fühlen. Wir erzählen Geschichten, die emotional berühren. Aber wie geht das?

Damit dir das gelingt, möchten wir dir unsere Herangehensweise an die Hand geben. Denn wie so oft liegt das Geheimnis im "Wie". Und hier gehen wir strategisch vor. Mit dem Golden Circle nach Simon Sinek.

Mit dem Golden-Circle-Modell wird das „Warum“ in das Zentrum aller Unternehmensaktivitäten gesetzt und daraus werden Geschichten gemacht.

„Menschen kaufen nicht, was du tust – sie kaufen, warum du es tust.“ (Simon Sinek)

GOLDEN-CIRCLE-MODELL nach Simon Sinek



Der Trüffelkompass – Kommunikationsstrategie

Fange im äußeren Kreis (**WAS**) an. Beschreibe, was du tust.
Dann gehe zum **WIE**. Erkläre, wie du es tust.
Und nun zum **WARUM**. Erzähle, warum du das machst. Wie es dazu kam.
Was dich bewegt hat.

Und nun formuliere dies aus und fange dieses Mal von innen bei dem **WARUM** an.
Erzähle deine Geschichte.

Denn was haben alle Storys gemeinsam?

- *Menschen teilen ihre Erlebnisse in Storys.*
- *Storys verbinden Menschen auf einer emotionalen Ebene.*
- *JE MEHR WIR UNS EMOTIONAL AUF ETWAS EINLASSEN, DESTO WENIGER KRITISCH UND OBJEKTIV URTEILEN WIR.*



WARUM

WIE

WAS
