

Storytelling de marca

Gana relevancia para tus públicos
y agrega valor a tus productos en el entorno físico y digital.



Cofinancia:



Organiza:



Colabora:





Aumenta la percepción de valor de tus productos.

Según la Neurociencia el 95% de las decisiones de compra están basadas en sentimientos y deseos no conscientes.

Cuanto **más valor emocional** despierta una marca, **mayor recuerdo genera y mayor precio** están dispuestos a pagar los clientes por sus productos.

Hoy las empresas que diferencian sus productos con **relatos auténticos que conectan emocionalmente con las distintas audiencias en el entorno físico y digital** se posicionan con ventaja.

¿Por dónde empezar a construir relatos que conectan desde las emociones?

¿Cómo mostrar que tus productos son diferentes en RRSS y otros canales digitales?

¿Cómo hacer que tus clientes perciban tu producto de mayor calidad que el de la competencia?



Storytelling de marca para empresas

El storytelling de marca es la herramienta del S.XXI para posicionarse en mercados altamente competitivos y que **permite ganar relevancia con los distintos públicos en el entorno físico y digital**. Este programa formativo de 2 workshops de storytelling de marca **te permitirá diferenciar tus productos y que tus clientes perciban más valor** y estén dispuestos a pagar más.

- Aprende **a identificar qué es relevante** y qué no para tus públicos.
- Adquiere la visión estratégica, herramientas y acompañamiento metodológico para **ayudarte a construir relatos diferenciadores** que construyen valor para tus productos en el tiempo.

Metodología

1 Taller presencial + 1 Taller online

2 semanas consecutivas

La metodología se estructura de la siguiente manera:



30% Teoría que ayuda a **desarrollar una mirada estratégica** hacia los públicos y mercado.

30% Casos de éxito de marcas y productos y como definen los ejes de su storytelling y lo aplican en la creación de contenido y mensajes en todos los canales: Packaging, Web, RRSS, Campañas, Ferias...

40% Aplicación práctica sobre el caso de la empresa



Esta formación es para empresas que...

- Quieren ganar perspectiva sobre qué están haciendo bien y qué no en su comunicación de marca.
- Quieren entender mejor en qué perciben el valor sus clientes actuales y potenciales.
- Quieren identificar oportunidades para contar nuevos relatos que diferencien sus productos y saber cómo crear contenidos que conectan en el entorno físico y digital.
- Buscan inspiración para refrescar los contenidos de su marca y hacerlos más diferenciadores en el entorno digital.

¿Qué perfiles se han beneficiado de estos talleres?

- Todos los profesionales implicados en la gestión de marca.
- Gerentes y Directores/as de Pymes, Directores/as de MKT y Comunicación, Brand managers, Directores de exportación, Directores Comerciales.

¿Qué se llevan los participantes?

Además de la práctica de su caso, **estos son los entregables** para los participantes:

Presentación **que afectan a cambio de hábitos y mentalidad de los consumidores. Informe entregable en PDF.**

Aplicar la mentalidad de Storyteller para diferenciar qué aporta valor o no a sus clientes.

Casos de Storytelling y cómo se han aplicado en el entorno físico y digital.

4 canvas para identificar contenidos relevantes y ejes de storytelling para su marca (que se practican durante los talleres y después se llevan).

9 caminos que les permiten construir relatos para su marca.

Fechas y Formato de Sesiones

- **Taller 1: Sesión presencial**

Día: 27 de Octubre de 2022

Horario: 9:30 a 14:00 horas

Lugar: Cámara de Comercio de Ciudad Real

- **Taller 2: Sesión online**

Día: 3 de Noviembre de 2022

Horario: 15:30 a 18:30 horas

Lugar: Plataforma Zoom

Ponente



MÓNICA CARBONELL

Estrategia de marca y Storytelling

Directora de Sodabites

Cuenta con más de 20 años de experiencia en procesos de desarrollo estratégico de marca y storytelling tanto para multinacionales, como para PYMES y Start Ups. **De 2014 a 2021 Cordinó el Máster de Estrategia y Gestión Creativa de la marca de la universidad (UPF) de Barcelona.** Como consultora en la firma internacional Added Value, estuvo involucrada en proyectos para marcas como: **Coca Cola, Jack Daniel's, Fontvella, CHNY, Levi's, Port Aventura y Time Out entre otras.** Como directora de Sodabites ha colaborado con clientes como: **SEAT, KLM-Air France, Cervezas Almogaver, Fira de Barcelona, Conservas Trevijano, Nico Jamones, Esade Creápolis y Universidad de Navarra** entre otros.

¡QUIERO ASISTIR!

- Cuota de Inscripción para empresas: 50€/alumno
- Cuota de Inscripción para empresas del **Club de Exportadores**: GRATUITA previa solicitud.

Si estás interesado en asistir, cumplimenta la solicitud de inscripción que encontrarás en el siguiente enlace:

SOLICITUD

Plazo inscripción abierto **hasta las 14:00 horas del día 20 de octubre de 2022** o hasta cubrir plazas.

¡PLAZAS LIMITADAS!

Cofinancia:



Organizan:



Colabora:

