

VERTEL ONWEERSTAANBARE VERHALEN

Van Storytelling tot Marketing

24.03.2022 . Conservatoire Botanique National, Bailleul



smartboost.
MARKETING. SALES. COACHING.

Interreg
France-Wallonie-Vlaanderen
Ruralité

westtoer

ccfi
Communauté de Communes
Flandre Intérieure

**DESTINATION
Cœur de
Flandre**



ADVIES



TRAINING



COACHING



TIJD VOOR ACTIE

Programma

- 1 Waarom verhalen vertellen?
- 2 Wat is jouw merkverhaal?
- 3 Hoe verhalen vertellen in de praktijk?



Tour de table

- Wie zijn we?
- Waarom zijn we hier?
- Welke inzichten willen we krijgen?



Opwarmertje



VAN STORYTELLING TOT MARKETING > OPWARMERTJE

Opwarmertje



VAN STORYTELLING TOT MARKETING > OPWARMERTJE

Opwarmertje



VAN STORYTELLING TOT MARKETING > OPWARMERTJE

Opwarmertje

Storytelling is een techniek om emotionele verbinding te creëren met je publiek waardoor jouw verhaal blijft hangen.



1

VAN STORYTELLING TOT MARKETING > VERHALEN VERKOPEN

smartboost.
MARKETING. SALES. COACHING.

1



VAN STORYTELLING TOT MARKETING > VERHALEN VERKOPEN

smartboost.
MARKETING. SALES. COACHING.

1



VAN STORYTELLING TOT MARKETING > VERHALEN VERKOPEN

smartboost.
MARKETING. SALES. COACHING.

1

Verhalen doen kiezen én verkopen



ingridsma ...
Costa Mesa, Californië

Niveau **5** bijdrager

55 beoordelingen

16 restaurantbeoordelingen

22 nuttige stemmen

“Oldest cafe in the world!”

Beoordeeld op 26 juni 2017 via mobiele applicatie

[Google-vertaling](#)

Started in 1686 it claims to be the oldest cafe in the world. The place feels like it's from another era and you can almost feel the presence of the old. They even have one of Napoleon's hats on display.

The food was very good. The quintessential Parisian dish, steak frites, was great. And so was the wine.

Not cheap but not outrageously expensive either. Pretty reasonable for the experience.

Too cool to miss.



Bezocht Juni, 2017

Nuttig? [Bedank ingridsmart](#)

[Probleem melden](#)

[Bekijk alle 7 beoordelingen over Parijs geschreven door ingridsmart](#)

Deze beoordeling is de persoonlijke mening van een TripAdvisor-lid en niet die van TripAdvisor LLC zelf.

1

Verhalen doen kiezen én verkopen



VAN STORYTELLING TOT MARKETING > VERHALEN VERKOPEN

1

Verhalen doen kiezen én verkopen

- 1) Verhalen zijn leuk
- 2) Verhalen zijn eenvoudig
- 3) Verhalen worden makkelijk onthouden
- 4) Verhalen creëren verbinding
- 5) Verhalen spreken tot de verbeelding
- 6) Verhalen kunnen makkelijk worden doorverteld
- 7) ...

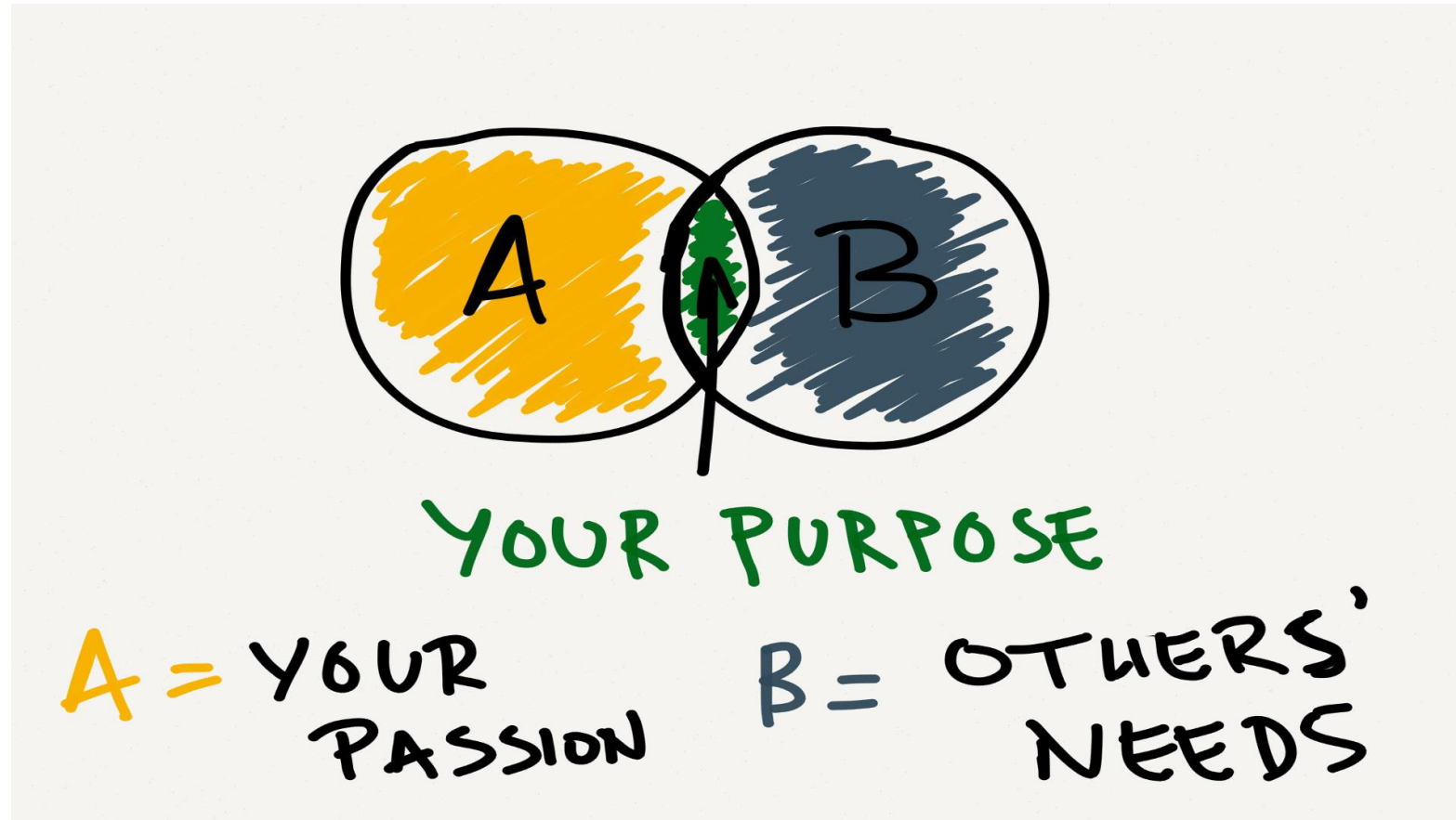
2

Schrijf jouw 'merkverhaal'



2

Schrijf jouw 'merkverhaal'



2



VAN STORYTELLING TOT MARKETING > [MERKVERHAAL](#)

smartboost.
MARKETING. SALES. COACHING.

2

BRUNO

Doet je proeven én genieten van het Lekkerre Leven



VAN STORYTELLING TOT MARKETING > MERKVERHAAL

smartboost.

MARKETING. SALES. COACHING.

2

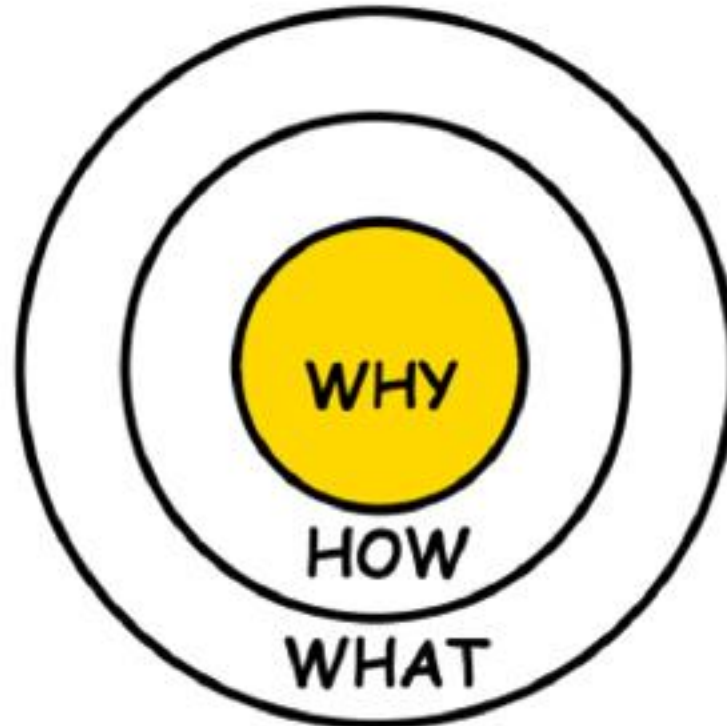


VAN STORYTELLING TOT MARKETING > MERKVERHAAL

smartboost.
MARKETING. SALES. COACHING.

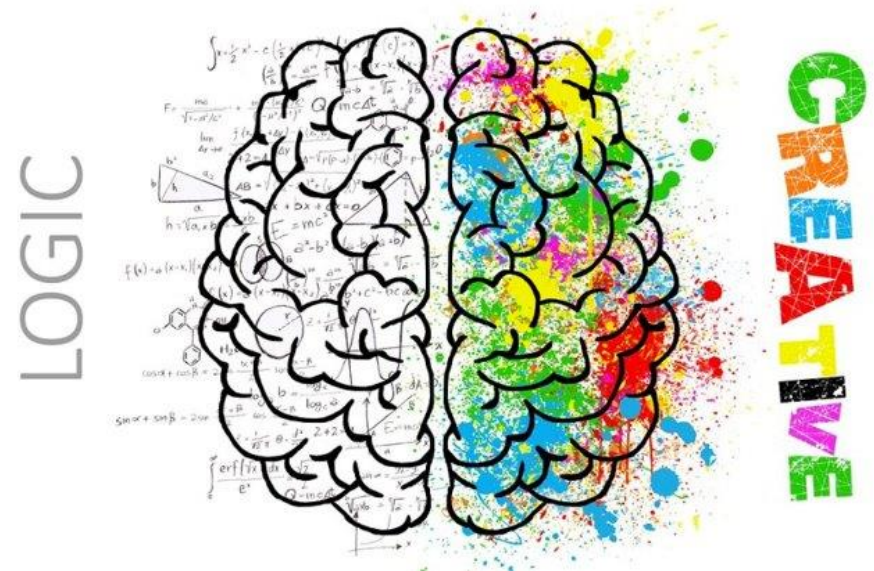
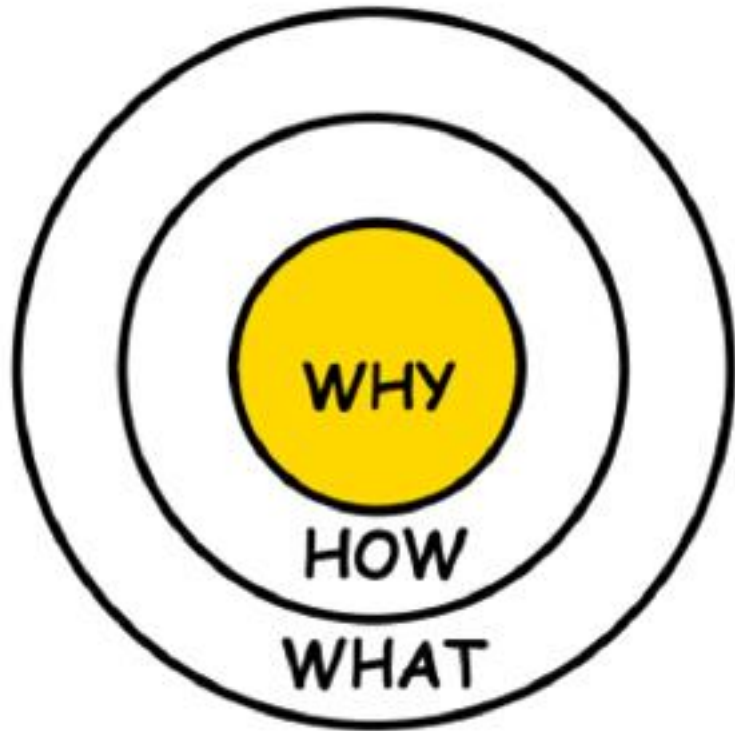
2

Schrijf jouw 'merkverhaal'



2

Schrijf jouw 'merkverhaal'




2

Schrijf jouw 'merkverhaal'

WHAT IS A BRAND?

(A BIG IDEA + YOUR PERSONALITY) + YOUR CUSTOMERS STORY



2

Schrijf jouw 'merkverhaal'

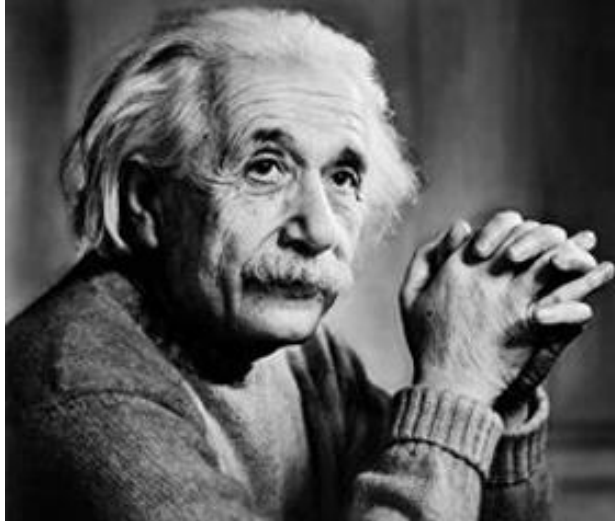


2

Schrijf jouw 'merkverhaal'

If you can't explain it **simply**, you don't understand it well enough.

– Albert Einstein



2

Schrijf jouw 'merkverhaal'



2

Schrijf jouw 'merkverhaal'





VAN STORYTELLING TOT MARKETING > MERKVERHAAL

smartboost.
MARKETING. SALES. COACHING.

Oefening: Mijn merkverhaal schrijven

1. Waarom doe ik de dingen die ik doe? Wat wil ik bereiken?
2. Op welke unieke en onvergelykbare manier doe ik die dingen? Hoe maak ik het verschil voor mijn klanten?
3. Voor welke klanten doe ik dat het allerliefste?

3

Vertaal je storytelling naar de praktijk

- 1) Website & fotografie
- 2) Sociale media
- 3) E-mailing
- 4) Tijdens verkoopgesprekken
- 5) In de winkelbeleving, tijdens workshops
- 6) Reclame & acties
- 7) ...

3

Vertaal je storytelling naar de praktijk



3

Vertaal je storytelling naar de praktijk



VAN STORYTELLING TOT MARKETING > STORYTELLING IN DE PRAKTIJK

3

Vertaal je storytelling naar de praktijk



3

Vertaal je storytelling naar de praktijk



VAN STORYTELLING TOT MARKETING > STORYTELLING IN DE PRAKTIJK

3



VAN STORYTELLING TOT MARKETING > STORYTELLING IN DE PRAKTIJK

3



VAN STORYTELLING TOT MARKETING > STORYTELLING IN DE PRAKTIJK

3



VAN STORYTELLING TOT MARKETING > STORYTELLING IN DE PRAKTIJK

3



VAN STORYTELLING TOT MARKETING > STORYTELLING IN DE PRAKTIJK

Samenvatting

- Verhalen doen kiezen én verkopen
- Maak werk van je eigen merkverhaal
- Vertaal je verhalen naar de praktijk

Huiswerk

Alles wat je vanaf nu doet, aftoetsen aan je merkverhaal en je doelgroepen. Wat wil ik op welke manier voor die mensen betekenen?

- Merkverhaal integreren in je website
- Verhalen integreren in je sociale media
- Verhalen integreren in je verkoopgesprekken



VAN STORYTELLING TOT MARKETING > **STAP VOOR STAP**

Zet nu de eerste stap richting beter verkopen

EN CONTACTEER BAVO



Bavo Goos

+32 495 19 53 10

bavo@smart-boost.be

smartboost.

MARKETING. SALES. COACHING.

smart-boost bvba

Ter Waarde 44, B-8900 Ieper,
0495 19 53 10, info@smart-boost.be

www.smart-boost.be

BE 0632.564.417

