

ConnectDate

ACCELERANDO LE CONNESSIONI BUSINESS
AL FEMMINILE

10

| **07**

| **2024**



Una storia memorabile

L'arte di una presentazione efficace

DONATELLA MOICA





L'unico racconto che siamo in grado di ricordare è quello che tocca le nostre emozioni.



Una storia è efficace se diventa memorabile.



Ma quando una storia diventa memorabile?



ConnectDate

ACCELERANDO LE
CONNESSIONI BUSINESS
AL FEMMINILE



TO
be

Ogni racconto è un incontro: Selma

“Mi chiamo Selma, sono nata nel villaggio abbandonato di Soganli in Cappadocia. Siamo stati evacuati per ragioni di sicurezza e non è stato facile lasciare le nostre case scavate nel tufo. Ora il villaggio è diventato un’attrazione turistica: ogni giorno gruppi di stranieri entrano nelle nostre vecchie stanze e cucine, vedendo solo spazi vuoti scavati nella roccia. Le donne del villaggio non hanno mai avuto molte possibilità di lavoro, a parte lavorare nei campi, e prendersi cura della casa e dei figli. Ma con l’arrivo del turismo alcune di noi hanno cominciato a cucire bambole di pezza, simili a quelle che le nostre madri facevano per noi quando eravamo bambine, da vendere ai turisti.

Aspettavamo i visitatori sotto il bus; a volte pioveva e altre volte c’era un sole cocente. Ciascuna spingeva per vendere la sua bambola e c’era molta competizione.

Un giorno ho proposto alle altre donne di unirci e dividere il lavoro e i guadagni. Ora siamo in undici, tra noi c’è anche la proprietaria del bar che ci offre cibo e acqua durante la giornata. Ognuna di noi si dedica a quello che sa fare meglio; io ho facilità a parlare, ho imparato un po’ di italiano e di francese, quindi mi occupo delle vendite, altre cuciono le bambole o creano guanti e calze a maglia. Dividiamo tutto equamente. Recuperiamo scarti di lana e tessuti da cucire che diversamente finirebbero tra i rifiuti contribuendo a fare bene all’ambiente. Dopo pochi anni, oggi riforniamo tutti i negozi di souvenir della regione. Siamo diventate amiche e guadagniamo bene.”



“Se stai creando un personaggio e non lo rendi vulnerabile, non piacerà, nemmeno se ha dei superpoteri”.

Stan Lee (creatore di Uomo ragno, I fantastici 4, Thor, Hulk, ecc.)

I protagonisti si espongono in prima persona

Risponde a domande di valore per il target di riferimento

Suscita emozioni (che modificano la temperatura del racconto)

Da una risposta al conflitto o una soluzione al problema trattato

La storia deve avere un impatto pedagogico e persuasivo

Le persone si devono identificare nei protagonisti

Perché hai deciso di raccontarti?

Che tipo di emozione vuoi trasmettere, farai piangere o ridere?

Qual è il messaggio che ritieni sia degno di essere raccontato?



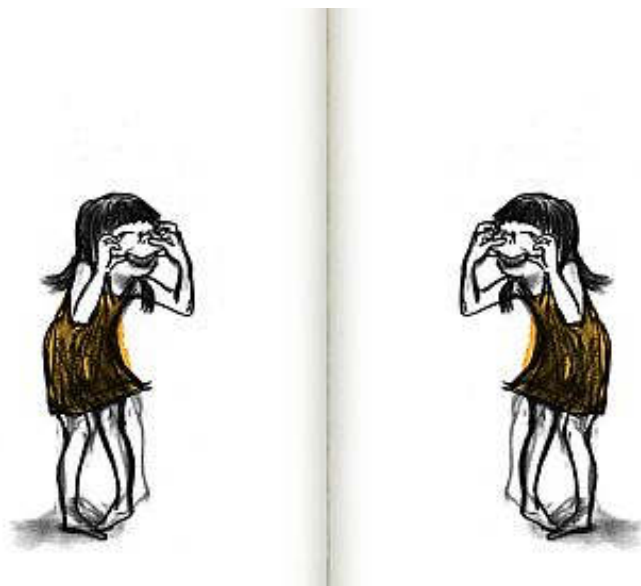
Per indurre i consumatori ad acquistare un determinato prodotto, è necessario creare una relazione singolare, emozionale tra marca e consumatore, e ciò si può ottenere solo raccontando a quest'ultimo una storia credibile, emotivamente coinvolgente e capace di rispondere alle sue aspettative.

Ora tocca a te!

- ✓ Inizia con il tuo nome.
- ✓ Utilizza una frase d'impatto per catturare l'attenzione.
- ✓ Racconta qualcosa di personale: sei l'eroina della storia. Cosa ti ha ispirato? Quali sfide hai superato? Quali traguardi hai raggiunto? Qual è la tua visione per il futuro
- ✓ Invita le altre partecipanti a una futura conversazione, incontro, collaborazione.



Attenzione all'effetto specchio



ConnectDate

ACCELERANDO LE
CONNESSIONI BUSINESS
AL FEMMINILE



TO
be

La strategia oceano blu, sviluppata da W. Chan Kim e Renée Mauborgne, si concentra sulla creazione di spazi di mercato incontestati, definiti "oceani blu", in contrapposizione agli affollati e competitivi "oceani rossi". Essa mira a rendere la concorrenza irrilevante innovando in modo significativo e creando nuovo valore per i clienti. Questo approccio implica l'uscita dalle tradizionali dinamiche di mercato e la ricerca di opportunità in spazi non sfruttati, attraverso l'eliminazione di fattori non necessari e la riduzione dei costi.

- ✓ Eliminare: Fattori non necessari
- ✓ Ridurre: Costi
- ✓ Rafforzare: Aspetti chiave
- ✓ Creare: Nuovi elementi di valore



Consonanze Dissonanze



Tavoli di lavoro



5 minuti di presentazione



Annotazioni assonanze e dissonanze



Debriefing



Free networking



ConnectDate

ACCELERANDO LE
CONNESSIONI BUSINESS
AL FEMMINILE



CONFCOMMERCIO
IMPRESE PER L'ITALIA
PROVINCE DI PISTOIA E PRATO
TERZIARIO DONNA

TO
be

Buon lavoro!