

méthode

Racontez votre histoire

Quoi faire ...
et ne pas faire

Thibault Mouglin
Marketing B2B



Raconter une histoire, c'est plus que du simple storytelling

C'est créer *une marque* qui embarque avec elle un groupe de personnes

Qui partagent *une vision* et *une promesse* que leur font cette marque



Une histoire, c'est le secret
d'une marque

Qui rencontre *le succès* sur son
marché

Un succès *durable* et *autonome*



#1

Qu'est-ce qu'une bonne
histoire ?



Thibault Mougin



Une bonne histoire est ...

→ *Authentique*

Elle reflète votre réalité

→ *Fiable*

Elle ne peut être contredite

→ *Captivante*

Elle donne envie d'être écoutée



Thibault Mougín



Une bonne histoire est ...

→ *Subtile*

Elle ne dit pas tout, tout de suite

→ *Émotionnelle*

Elle parle au coeur plus qu'à la tête

→ *Cohérente*

Elle suit un fil conducteur



Thibault Mougins



Une bonne histoire est ...

→ *Engageante*

Elle fait participer son audience

→ *Partageable*

L'audience doit pouvoir se l'approprier

→ *Porteuse d'une promesse*

Elle donne envie de croire en quelque chose



Thibault Mougín



#2

Qu'est-ce qu'une
mauvaise histoire ?



Thibault Mougín



Une bonne histoire n'est pas ...

→ *Emphatique*

Elle n'utilise pas de surperlatifs

→ *Vendeuse*

Elle ne vend pas, mais résout des situations

→ *Globale*

Elle ne s'adresse pas à tout le monde



Thibault Mougin



Une bonne histoire n'est pas ...

→ *Unidimensionnelle*

Elle parle à la raison, aux sens, au statut

→ *Lisse*

Elle s'appuie sur des idées fortes, opposables

→ *Banale*

Elle apporte de la nouveauté



Thibault Mougin



Comment écrire votre histoire ?



Thibault Mougín



Pour chaque dimension à trouver ou à exclure, posez-vous les questions :

→ *comment rendre mon histoire ... ?*

(ou ne pas rendre)

→ *qu'est-ce qui fait que mon histoire est ... ?*

(ou n'est pas)

Chaque réponse créera petit à petit un cadre pour écrire *votre histoire*.



Thibault Mougins



Faites l'exercice avec
votre marque

Le résultat peut être
surprenant

Et donnera une
nouvelle dimension à
votre offre

Ça vous a plu ?



Thibault Mouglin

Marketing B2B

