



Fiche Storytelling — Raconter pour Convaincre

Contenu & Communication · Durée : référence

Le storytelling transforme votre expertise en connexion émotionnelle. Voici 4 structures éprouvées utilisées par les meilleures marques.

STRUCTURE 1 — HÉROS / PROBLÈME / SOLUTION

Présentation du Héros

Qui est votre client idéal ? Décrivez-le avec précision et empathie.

Le Problème

Quel défi insurmontable rencontrait-il avant de vous connaître ?

La Rencontre

Comment a-t-il découvert votre solution / votre entreprise ?

La Transformation

Quel résultat concret a-t-il obtenu ? Chiffres si possible.

L'Appel à l'Action

Que peut faire votre audience pour vivre la même transformation ?

STRUCTURE 2 — AVANT / APRÈS / PONT

AVANT

Décrivez la situation problématique de départ (douleur, frustration, blocage).

APRÈS

Peignez le tableau de la vie idéale après votre solution (résultat, bénéfice).

PONT

Expliquez comment votre offre/service est le chemin entre ces deux états.

STRUCTURE 3 — SITUATION / COMPLICATION / RÉOLUTION

Situation

Posez le contexte : qui, quand, où, quelles circonstances ?

Complication

Quel événement perturbateur est arrivé ? Quel obstacle inattendu ?

Résolution

Comment la situation a-t-elle été résolue ? Quel apprentissage en tirer ?

STRUCTURE 4 — LE PARCOURS FONDATEUR

L'Origine

Pourquoi avez-vous créé votre entreprise ? Quelle douleur vous a motivé ?

L'Obstacle

Quel défi avez-vous surmonté dans votre aventure entrepreneuriale ?

La Révélation

Quelle prise de conscience a tout changé dans votre façon de travailler ?

La Mission

En quoi consiste votre engagement envers vos clients aujourd'hui ?

ZONE D'ENTRAÎNEMENT — Mon histoire en 5 lignes
