

01 AUG 2015

# Storytelling – A Arte de Contar Histórias

---

5 824 Tweet 2 14



Um turista em um mochilão na Escócia para em um pub para tomar um drinque.

As únicas pessoas no bar são um barman e um velho tomando uma cerveja. O turista pede uma, e senta-se em silêncio por um tempo.

Mas eles me chamam de *João, o construtor do bar?* Não.

E o velho olha para fora da janela.

“Você vê aquela parede de pedra lá fora? Eu construí esse muro de pedra com as minhas próprias mãos. Busquei pedra por pedra, e construí esta parede debaixo de chuva e frio. Mas eles me chamam de *João o construtor da parede de pedra?* Não.”

E o velho olha para fora da janela.

“Você vê aquele píer no lago lá fora? Eu construí aquele pier com as minhas próprias mãos. Construí desde as estacas nadando contra a maré e areia, tábua por tábua. Mas eles me chamam de *João o construtor do cais?* Não. Mas você fode uma cabra...”



## A Arte de Contar Histórias



Storytelling é contar piadas. É saber o seu slogan, a sua linha final.

É saber que tudo o que você está dizendo, da primeira linha até a final, está levando a um objetivo único, e, idealmente, confirmando alguma verdade profunda sobre o nosso entendimento de quem somos como seres humanos.

Todos nós amamos histórias. Nós nascemos para elas.

Histórias afirmam quem somos. Todos nós queremos afirmações que as nossas vidas têm significado.

“ E nada faz uma afirmação maior do que quando nos conectamos através de histórias.

Elas podem atravessar as barreiras do tempo, do passado, do presente e futuro, e nos permitem experimentar as semelhanças entre nós através de outros, reais e imaginários.

Os negócios que fazem storytelling e contam as histórias certas tem uma grande vantagem.

Como as histórias conectam, encantam e inspiram, elas podem levar o seu cliente a escolher o seu produto ou serviço, e não o seu concorrente.

É preciso entender que o herói da história não é o seu negócio, o seu produto ou serviço. Este é um dos maiores erros das empresas ao contarem histórias e ao fazerem as suas comunicações.

O herói das histórias deve ser sempre o seu cliente.

Confira um breve resumo dos 10 elementos de uma grande história:

## Herói



O herói da história é sempre o seu cliente. Não é o seu produto, serviço ou negócio.

## Meta

**VITAMINA PUBLICITARIA**



O herói tem uma meta. O que o seu cliente deseja? Qual é o problema que ele quer resolver?

## Obstáculo

---

**VITAMINA PUBLICITARIA**

[ARTIGOS](#)

[ÁUDIO](#)

[EDUCAÇÃO](#)

[PRODUTOS](#)

[MINHA CONTA](#)



Se o seu cliente deseja algo e ainda não tem, é por algum motivo. Porque o seu cliente precisa de você?

Mentor

**VITAMINA PUBLICITARIA**

[ARTIGOS](#)

[ÁUDIO](#)

[EDUCAÇÃO](#)

[PRODUTOS](#)

[MINHA CONTA](#)





Qual é o seu produto ou serviço que vai ajudar o herói a atingir a sua meta? Por que?

Sequência

---

**VITAMINA PUBLICITARIA**

[ARTIGOS](#)

[ÁUDIO](#)

[EDUCAÇÃO](#)

[PRODUTOS](#)

[MINHA CONTA](#)





Qual é a sequência da história? Toda história precisa de um começo, meio e fim.

Suspense

**VITAMINA PUBLICITARIA**

[ARTIGOS](#)

[ÁUDIO](#)

[EDUCAÇÃO](#)

[PRODUTOS](#)

[MINHA CONTA](#)





“ O público não vai entrar em sintonia para assistir informações. Você não faria isso, eu não faria. Ninguém faria ou fará. O público só vai entrar em sintonia – e ficar sintonizado – para assistir drama.” – David Mamet.

Essa frase explica porque você precisa de suspense na sua história. Esse é um dos grandes segredos de storytelling.

## Contraste

---

## VITAMINA PUBLICITARIA

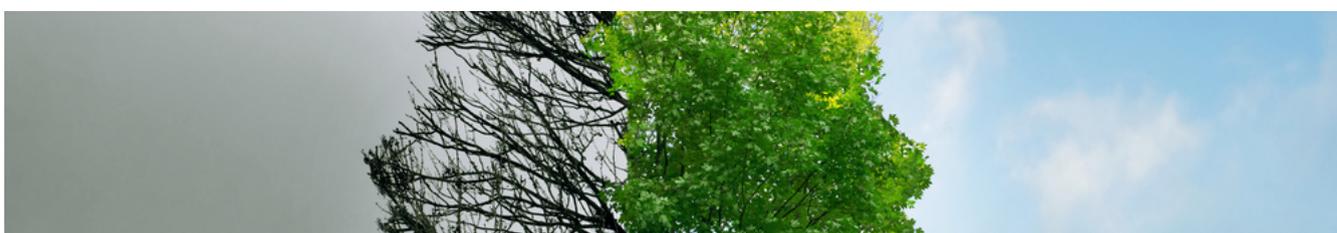
[ARTIGOS](#)

[ÁUDIO](#)

[EDUCAÇÃO](#)

[PRODUTOS](#)

[MINHA CONTA](#)





O contraste contribui para a sua história. Altos e baixos fazem a sua história ser mais interessante.

Moral

**VITAMINA PUBLICITARIA**

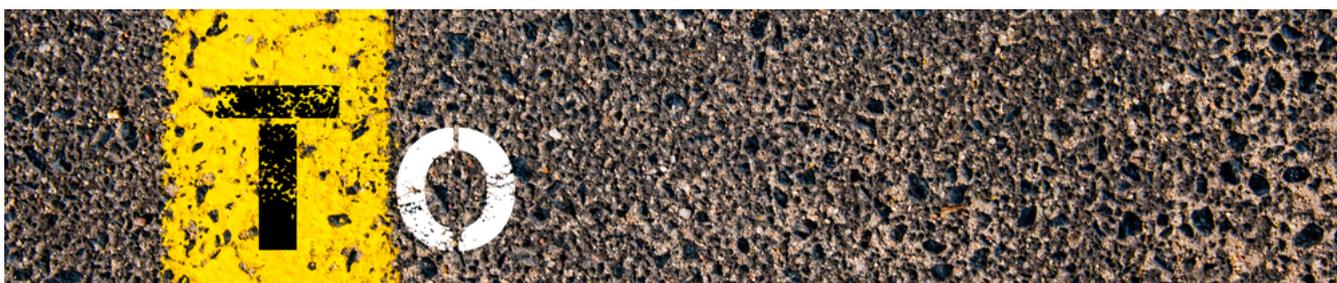
[ARTIGOS](#)

[ÁUDIO](#)

[EDUCAÇÃO](#)

[PRODUTOS](#)

[MINHA CONTA](#)





A sua história tem um objetivo. Nos negócios, a moral das histórias deve levar o cliente a usar seus produtos e serviços.

A moral é a chamada para ação, o call-to-action. Qual é a moral da história?

Ela deve ser o que você deseja que o seu cliente faça em seguida. Por exemplo, se você quer ser que nem o João, estude na Universidade X.

Verdade

---

## VITAMINA PUBLICITARIA

[ARTIGOS](#)

[ÁUDIO](#)

[EDUCAÇÃO](#)

[PRODUTOS](#)

[MINHA CONTA](#)





Qual é a verdade que a sua história conta?

Transformação

**VITAMINA PUBLICITARIA**

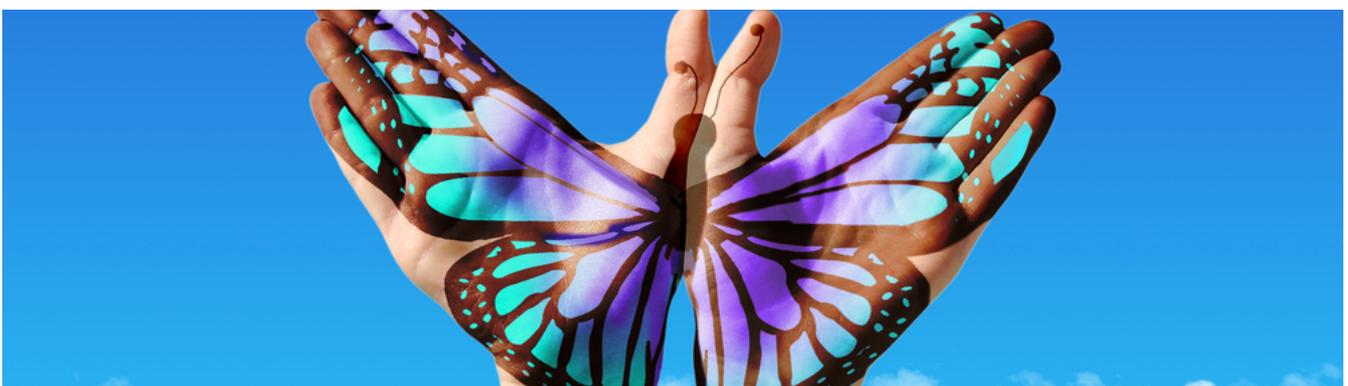
[ARTIGOS](#)

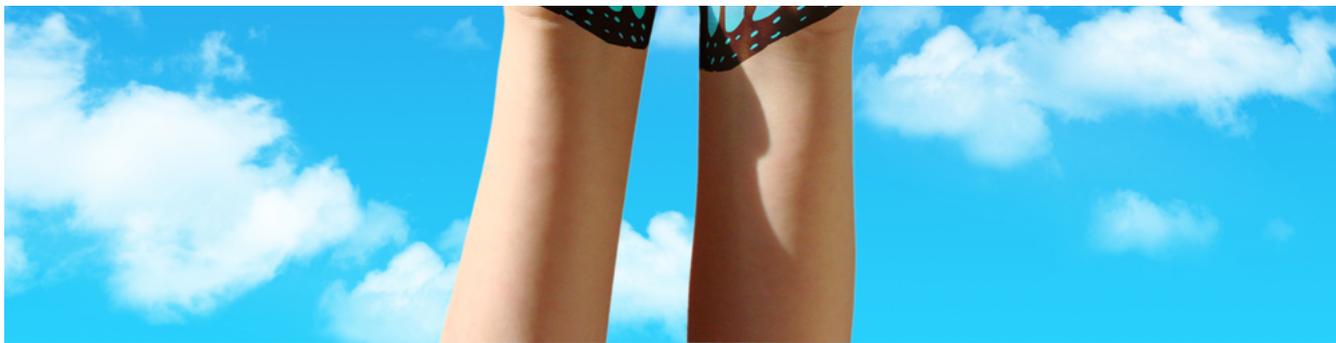
[ÁUDIO](#)

[EDUCAÇÃO](#)

[PRODUTOS](#)

[MINHA CONTA](#)





Qual é a transformação que o herói atingiu depois da história? Qual é a transformação que o seu cliente terá depois de usar o seu produto ou serviço?

Este breve resumo sobre storytelling e como uso a favor da comunicação do seu negócio é um bom começo.

No Treinamento Mídia, Não Marketing, eu conto como pessoas e empresas usaram histórias para construir negócios com mídia, não marketing, e como você também pode usar esta estratégia.

Quer aprender mais sobre histórias, e como usa-las na sua comunicação? Inscreva-se no [Treinamento Mídia, Não Marketing](#).

[REALIZAR INSCRIÇÃO NO TREINAMENTO](#)

**VITAMINA PUBLICITARIA**

[ARTIGOS](#)

[ÁUDIO](#)

[EDUCAÇÃO](#)

[PRODUTOS](#)

[MINHA CONTA](#)

---

## Curso Mídia, Não Marketing

Com duração de duas semanas, você vai aprender porque atrair clientes é a chave do sucesso, 10 passos para construir um negócio pela internet, como dizer o que seu cliente deseja, criar a sua lista de e-mail marketing, produto e lançamentos na internet. As lições vão até as novas ferramentas do empreendedor, o segredo da criação de websites, marketing de conteúdo na prática e a essência do segredo das mídias sociais.

Preço: R\$450 - Grátis para membros do Vitamina!

[COMEÇAR AGORA](#)

---

About Daniel Z. Chohfi

### VITAMINA PUBLICITARIA

[ARTIGOS](#)

[ÁUDIO](#)

[EDUCAÇÃO](#)

[PRODUTOS](#)

[MINHA CONTA](#)

bíblia do marketing de conteúdo pela VentureBeat. Saiba mais em [Impresario](#).

---

## Comments



**Deivid Vieira** says



December 9, 2015 at 1:13 PM

Boa tarde Daniel, eu ainda não tinha visto este post, ele resume perfeitamente o que é storytelling. Muito bom mesmo. Vejo o Henrique Carvalho do Viver de Blog aplicando muito isso. Essa estratégia é muito poderosa, mas, difícil de se aplicar.

Com certeza é um ótimo tema para um TCC \*-\*

Reply



Daniel Z. Chohfi says

December 9, 2015 at 1:49 PM

Obrigado Deivid! É poderosa, e um ótimo tema de TCC!

Reply

---

## VITAMINA PUBLICITARIA

ARTIGOS

ÁUDIO

EDUCAÇÃO

PRODUTOS

MINHA CONTA

**Email \***

**Website**

## Comment

POST COMMENT

## VITAMINA PUBLICITARIA

[ARTIGOS](#)

[ÁUDIO](#)

[EDUCAÇÃO](#)

[PRODUTOS](#)

[MINHA CONTA](#)



Login

Username

Password

Remember Me

LOG IN

Or

### Connect With

 Facebook

 Twitter

[Perdeu sua senha? Recupere.](#)

Busque no Vitamina

## VITAMINA PUBLICITARIA

[ARTIGOS](#)

[ÁUDIO](#)

[EDUCAÇÃO](#)

[PRODUTOS](#)

[MINHA CONTA](#)

### 3 Séries que Todo Profissional de Marketing Precisa Assistir

Neuromarketing aplicado à Redação Publicitária: Descubra como atingir o subconsciente de seu consumidor

Marketing de Atração (Inbound Marketing)

Porque o Segredo das Mídias Sociais é Conteúdo

Como Usar o Mapa de Empatia para Entender o seu Cliente

5 Mandamentos do Publicitário de Sucesso

10 Sites que Fornecem Gratuitamente Bons Cursos Online

O Segredo dos Social Medias

## VITAMINA PUBLICITARIA

[ARTIGOS](#)

[ÁUDIO](#)

[EDUCAÇÃO](#)

[PRODUTOS](#)

[MINHA CONTA](#)

Empreendedor

318 Livros sobre comunicação, redes sociais e o melhor da WEB 2.0 para Download

Storytelling – A Arte de Contar Histórias

O Poder das Cores no Marketing de

Conteúdo

5 Filmes que Todos os Publicitários Devem Ver

11 Segredos dos Oradores Mais Persuasivos

Como Escrever E-mails como um CEO

Todos os Tamanhos Para Imagens no Facebook: Timeline, Posts e Anúncios

## VITAMINA PUBLICITARIA

ARTIGOS

ÁUDIO

EDUCAÇÃO

PRODUTOS

MINHA CONTA

6 Tipos de Conteúdo Que As Pessoas Compartilham

Como Monitorar as Mídias Sociais: Infográfico com as Melhores 25 Ferramentas do Mercado

Como Criar Histórias para Construir Negócios

10 Dicas para Construir uma  
Estratégia de Criação de Conteúdo

Como Atrair Clientes [Versão 2.0]

Como Criar Conteúdo com a Técnica  
de Neuromarketing Discurso Fechado

A Boa Redação Versus a Redação  
Talentosa

## VITAMINA PUBLICITARIA

[ARTIGOS](#)

[ÁUDIO](#)

[EDUCAÇÃO](#)

[PRODUTOS](#)

[MINHA CONTA](#)

### Áudio Vitamina Publicitária

O Treinamento Mídia, Não Marketing, também pode ser realizado como podcasts na iTunes Store. Disponível quando você quiser, onde você estiver.

[OUVIR PODCASTS](#)

[SOBRE](#)

[LOGIN](#)

[FACEBOOK](#)  
[CONTATO](#)

[TWITTER](#)

[LINKEDIN](#)

© 2016 VITAMINA PUBLICITARIA · BY IMPRESARIO