



Geschäftsführer
fredy.kunz@ennipS.com
Tel. 041 442 10 10

StoryHaus ennipS
Mühlehofstr. 55
6030 Ebikon - Luzern

**Wir weben Geschichten für
Produkte und Dienstleistungen**



StoryHaus
ennipS.com
Wort Bild Ton

Storyst – bringen Neukunden

Wir alle entscheiden uns fast immer auf Grund einer persönlichen Empfehlung für eine Firma. Storyst spielen da laut Wissenschaftlern die ausschlaggebende Rolle.

- Da macht es Sinn, die Stammkunden mit Tipps auf dem Laufenden zu halten. Nur so werden sie Produkte ihren Freunden kompetent weiterempfehlen.
- Überzeugend wirken Tipps mit einer persönlichen Note, verwoben in einer Story. Unter anderem in einem kurzen Videoclip, der authentisch wirkt.

Win-win: Die Stammkunden erhalten brauchbare Kauf Tipps. Die interessante Story wird weiter erzählt. Inserate oder kostspielige TV-Werbespots kann man sich oft sparen.



ennipS – Spinne rückbuchstabiert, steht für geistreiche Geschichten.

Storyst – binden Stammkunden

Stammkunden sind das Fundament einer Firma. Sie sorgen zum einen für die Grundaustattung und zum anderen bringen sie neue Kunden, alles, was eine Firma zum Überleben braucht.

- Nur eine offene Kommunikation schafft Vertrauen und bindet: Was kann die Firma bieten und wer steht dahinter? StoryTelling schafft da Klarheit, mit wenig Aufwand!
- Die Stammkunden können gut abschätzen, wer auch noch Bedarf an den Leistungen einer Firma hat und so werden die besten Neukunden von Stammkunden persönlich geworben. Viel Geld verschlingt hingegen die unpersönliche Neukundengewinnung. Nur zu oft gibt man da Werbegeld aus für Leute, die nie Kunden sein werden.

Storyst – bleiben im Hirn haften

Die Neurowissenschaftler sagen, dass unser Gehirn seit eh und je Informationen als Geschichten wahrnimmt. Allerdings müssen diese Geschichten Anknüpfungspunkte bieten, sollen sie verankert werden. Sie müssen sich auf Bedürfnisse oder Erlebnisse beziehen, in denen sich das Publikum wiederfindet. Egal welche Zielgruppe, alle bevorzugen einfach erzählte Geschichten. Einprägsam sind Geschichten, die ehrlich erzählt werden und kurz sind.

Storyst – machen Botschaften glaubwürdig

StoryTelling zählt zu den besten Marketingmethoden weltweit. Sobald einer eine Geschichte erzählt, hören alle zu. Geschichten versteht man nicht nur, man erlebt sie. Geschichten geben Fakten einen Sinn und machen Botschaften und Firmen glaubwürdig.

Storyst – verbreiten sich virusartig schnell

Virusmarketing nutzt die traditionellen Netzwerke und die neuen Medien, um auf eine Firma, ein Produkt oder eine Kampagne aufmerksam zu machen. Der Kommunikationserfolg ist, gemessen am minimalen finanziellen Aufwand, überproportional gross. Allerdings müssen die Storyst nützliche Tipps enthalten, denn die Kunden wollen einen guten Grund haben, sollen sie ihren Freunden und Bekannten die Firma weiterempfehlen. Wer etwas empfiehlt, bürgt mit seinem Namen.

Storyst – sind die Zukunft

- 1) Das Internet und die mobilen Netze sind jetzt schnell.
- 2) Empfangsgeräte wie Smartphone und iPad sind inzwischen ein steter Begleiter.
- 3) Dieser technische Wandel eröffnet ungeahnte Möglichkeiten in der Kommunikation.