

Introduction

Cet ouvrage ne vous apprendra pas à raconter l'histoire de votre entreprise. Ce serait une perte de temps, car les clients se soucient généralement davantage de leur propre histoire.

En effet, c'est le client et non votre marque qui doit être le héros de votre récit. Voilà le secret de toute entreprise florissante.

Le scénario en sept « épisodes » que nous vous proposons ici changera la façon dont vous parlerez de votre société, et sans doute la manière dont vous la gèrerez.

Chaque année, nous aidons plus de trois mille organisations à cesser de gaspiller leur argent en campagnes marketing inutiles et à accroître leur chiffre d'affaires en clarifiant leur message. Cette méthode fonctionnera également pour vous, quel que soit votre secteur d'activité.

Pour tirer le meilleur parti de ce livre, nous vous conseillons trois étapes.

1. Lire cet ouvrage afin de comprendre en quoi consiste la trame SB7.
2. Passer votre message au crible de cette trame.
3. Clarifier votre message afin que davantage de clients vous écoutent.

Le marketing a changé. Désormais les entreprises prospèrent lorsqu'elles invitent leurs clients à prendre part à un récit épique ; sinon, elles sombrent dans l'oubli.

Soyez tous largement récompensés pour avoir placé l'histoire de vos clients au-dessus de la vôtre.