

PLANTILLA PARA ESCRIBIR NARRACIÓN *STORYTELLING* PARA PUBLICIDAD

Define tu producto, lo que quieres vender

Qué es	
Características positivas (puntos fuertes de venta)	
Características negativas (desventajas)	
Público objetivo (quién lo compraría)	

A continuación, ten muy presente cómo es tu público objetivo, tu audiencia y piensa un problema con el que se puedan identificar.

Las partes de tu texto

Antes Situación inicial + problema . Presenta personaje(s), espacio y tiempo.	Puente Aparecen más datos y el problema se complica . Incluso parece que no se va a poder resolver.	Después Hay un punto de máxima tensión y todo se resuelve. Se resuelve gracias a TU PRODUCTO.

El cierre de tu producto en dos frases sencillas

Utiliza alguna de estas estrategias para cerrar tu texto con dos líneas muy breves

Características – Ventajas - Beneficios <i>Vale para esto... y el producto hace esto... así que consigues esto...</i> <i>Ej. Compra este aspirador para limpiar incluso debajo de los muebles y no tener más ácaros.</i>	Atención – interés – deseo - acción <i>Capta atención... ofrece información nueva e interesante... señala una ventaja de tu producto... pide una acción de tu comprador.</i> <i>Ej. ¡Ojo! Solo hoy entradas por 40€ para el Circo del Sol. 50% de descuento en nuestra web. ¡Entra ahora mismo!</i>
5 Objeciones: no tengo tiempo, dinero, no lo necesito, no te creo y no me funcionará <i>Si te anticipas a estas objeciones ganarás lectores.</i> <i>Ej. La mejor forma de mejorar tu web: cinco consejos rápidos para mejorar la redacción y ortografía</i>	Repítelo tres veces <i>Repite la información más importante tres veces para que tus lectores la recuerden.</i> <i>Ej. Cenas de empresa. Cenas en el restaurante. Cene hoy mismo.</i>