



— Simone Lucena

Jornada ISL

Guia Prático

STORYTELLING

para empreendedoras

O storytelling é a arte de contar histórias que geram **conexão e confiança**.

No empreendedorismo, **histórias reais e simples** impactam mais do que argumentos lógicos ou listas de benefícios.

Quando bem usadas, elas fazem o cliente se enxergar no resultado e aumentam as chances de fechar venda ou fidelizar.

5 Tipos de Storytelling e Como Aplicar

1 – História de transformação do cliente

- Estrutura:
 - problema → solução → resultado.

- Exemplo aplicado:
 - Esteticista → “Uma cliente chegou com manchas na pele. Após três sessões do tratamento personalizado, ela conseguiu uniformizar o tom e voltou a se sentir confiante.”
 - Personal trainer → “Uma aluna não conseguia correr 10 minutos seguidos. Com treino estruturado e acompanhamento, hoje corre 5 km sem parar.”
- Como aplicar:
 - use fotos, prints ou pequenos vídeos mostrando a evolução.

2 – História pessoal

- Estrutura:
 - desafio pessoal → motivação → benefício para outros.
-

- Exemplo aplicado:
 - Confeiteira → “Comecei fazendo bolos para amigos porque ninguém na minha cidade tinha sabores caseiros autênticos. Hoje, ajudo famílias a celebrarem momentos especiais com receitas personalizadas.”
 - Consultora → “Iniciei meu negócio porque vi muita gente perdendo tempo e dinheiro sem organização. Hoje ensino métodos que economizam meses de erros.”

3 – História do dia a dia

- Estrutura:
 - situação cotidiana → observação → aprendizado ou insight.
-

- Exemplo aplicado:
 - Cabeleireira → “Hoje uma cliente comentou que não conseguia manter o cabelo saudável. Isso me lembrou da importância de explicar cada etapa do cuidado em casa.”
 - Nutricionista → “Durante uma consulta, notei que pequenas mudanças na rotina mudaram completamente os hábitos alimentares da cliente. Isso reforça que detalhes importam.”

4 - História com aprendizado

- Estrutura:
 - erro → lição → como aplica hoje.
-

- Exemplo aplicado:
 - Esteticista → “No início, apliquei o mesmo protocolo para todas as clientes. Aprendi que personalizar cada atendimento gera resultados melhores e satisfação real.”
 - Designer de interiores → “Planejei um ambiente sem ouvir o cliente antes. Hoje, sempre começo entendendo necessidades e expectativas para entregar projetos que encantam.”

5 - História aspiracional

- Estrutura:
 - visualização do futuro → resultado desejado → ação que leva até lá.

- Exemplo aplicado:
- - Consultora → “Imagine daqui a seis meses sua empresa organizada, com clientes satisfeitos e mais lucro. Com meu acompanhamento, esse é o resultado que você pode alcançar.”
 - Esteticista → “Imagine sua pele saudável e radiante no próximo verão. Com o tratamento certo, você consegue esse resultado.”

Dicas Práticas para Aplicar

- Comece pequeno: uma história de 3 frases já funciona.
 - Use elementos visuais: fotos, prints, vídeos curtos aumentam engajamento.
-

- Adapte o tom: seja humana, autêntica e próxima do cliente.
- Conclua sempre com benefício ou chamada para ação: “Quer saber como alcançar isso também?”

Histórias não apenas comunicam, elas **conectam e convencem.**

Quando você domina storytelling, cada post, mensagem ou vídeo **passa a criar vínculo, gerar confiança e transformar interesse em clientes fiéis.**



[@institutosimonelucena](https://www.instagram.com/institutosimonelucena)