

VENDRE EN STORY

ta checklist

1. CLARIFIER L'INTENTION

- Je sais précisément ce que je veux générer (vente, prise de contact, commande)
- J'ai identifié une seule offre ou une seule création à mettre en avant
- Je pense en parcours, pas en publication isolée

2. ACCROCHE STRATÉGIQUE

- Ma première story capte une situation réelle ou un besoin client
- Je parle immédiatement à ma cible (et pas à mon activité)
- Je crée un angle orienté problème ou désir

Exemples :

"Un cadeau vraiment personnalisé, ça change quoi ?"

"Pourquoi un objet fait-main n'a rien à voir avec le reste ?"

3. CONSTRUCTION DU RÉCIT

- Je contextualise ma création (intention, besoin client, occasion)
- Je fais ressentir la valeur du fait-main et du sur-mesure
- Je mets en avant l'utilité émotionnelle ou symbolique

Objectif : créer de la valeur perçue, pas seulement montrer un produit

4. MISE EN SCÈNE DE LA CRÉATION

- Visuels travaillés (lumière, détails, textures)
- Mise en situation réelle (porté, offert, décoré...)
- Focus sur les détails qui justifient la valeur

5. PROPOSITION CLAIRE

- J'explique simplement ce que je propose
- Je précise à qui cela s'adresse
- Je rends le bénéfice évident (usage, émotion, intention)

Exemple :

*“Une pièce unique à offrir pour une naissance
ou un moment symbolique”*

6. APPEL À L'ACTION STRUCTURÉ

- Une action simple et claire
- Formulation directe et professionnelle

Exemples :

“Commande en message privé”

“Je t'explique les options si tu veux créer la tienne”

“Lien disponible pour commander”

7. INTERACTION

- J'intègre un élément de participation (question, choix, avis)
- Je crée de l'échange, pas seulement de l'information
- Je réponds rapidement aux interactions

8. LISIBILITÉ & IMPACT

- Un message par story
- Texte structuré et lisible
- La création reste le point central

9. LOGIQUE DE SÉQUENCE

- Introduction → contexte → valeur → produit → action
- Rythme fluide et cohérent
- 5 à 8 stories maximum

10. POSITIONNEMENT

- Je ne "montre" pas seulement une création
- Je raconte une intention, un usage, une valeur
- Je construis une perception de marque artisanale premium

SYNTHÈSE STRATÉGIQUE

**Une story efficace pour une créatrice =
contexte + intention + émotion + preuve + action**