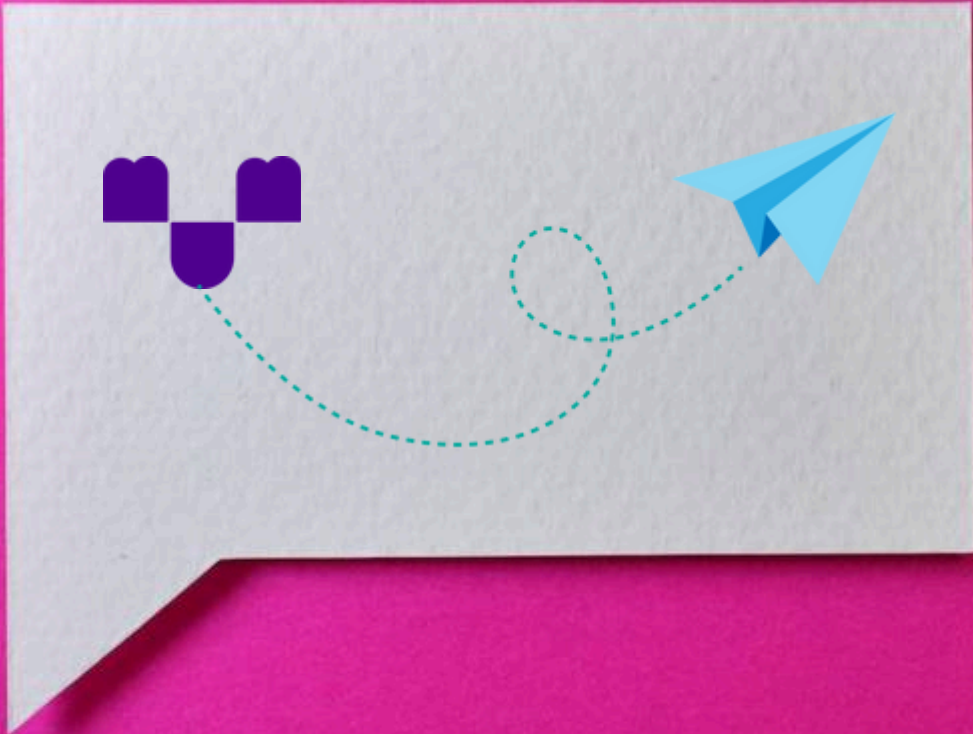


# Kuinka asiakasymmärrys rakentaa tarinasi?



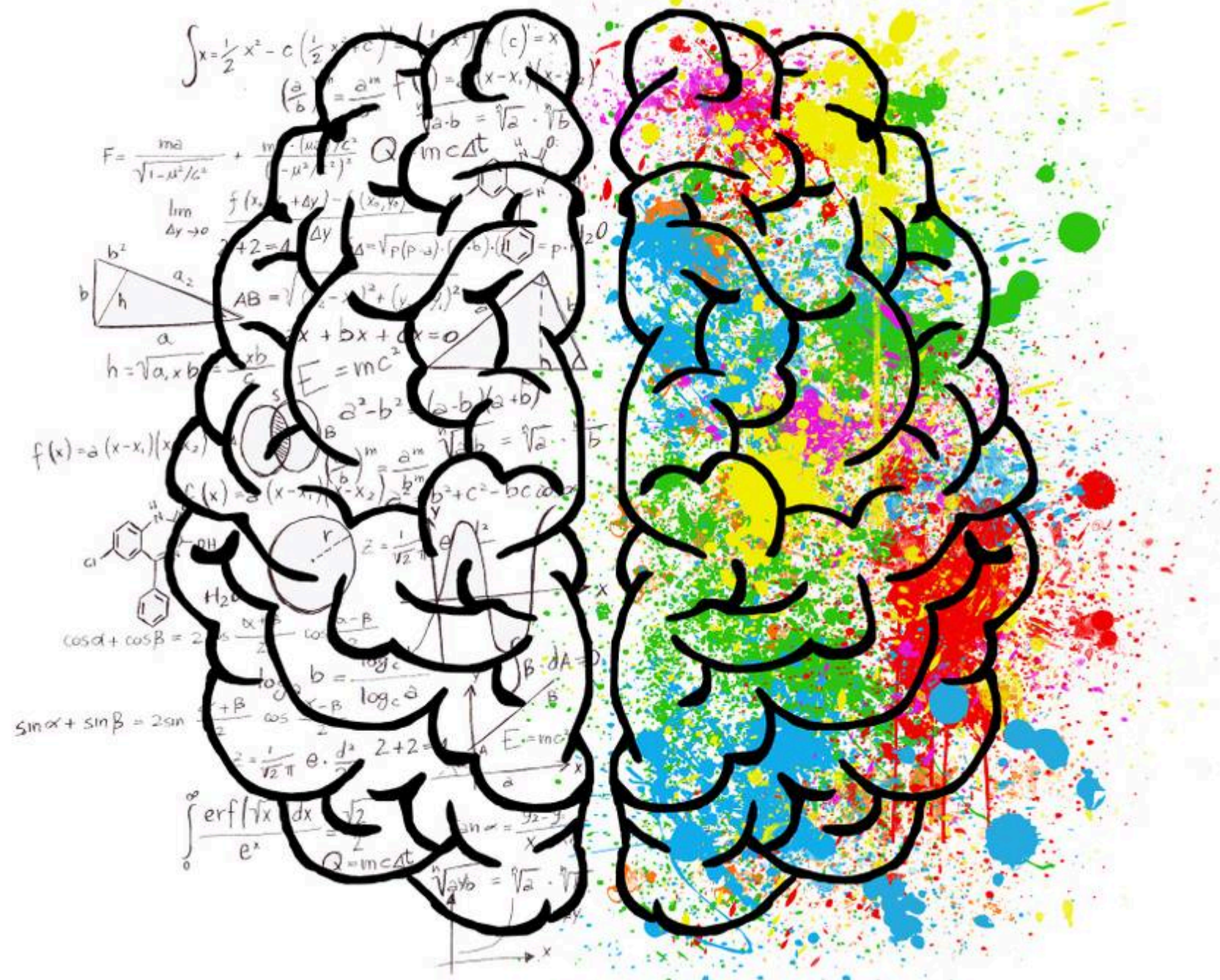
**Raúl Berlanga**

Yrittäjyyden valmentaja

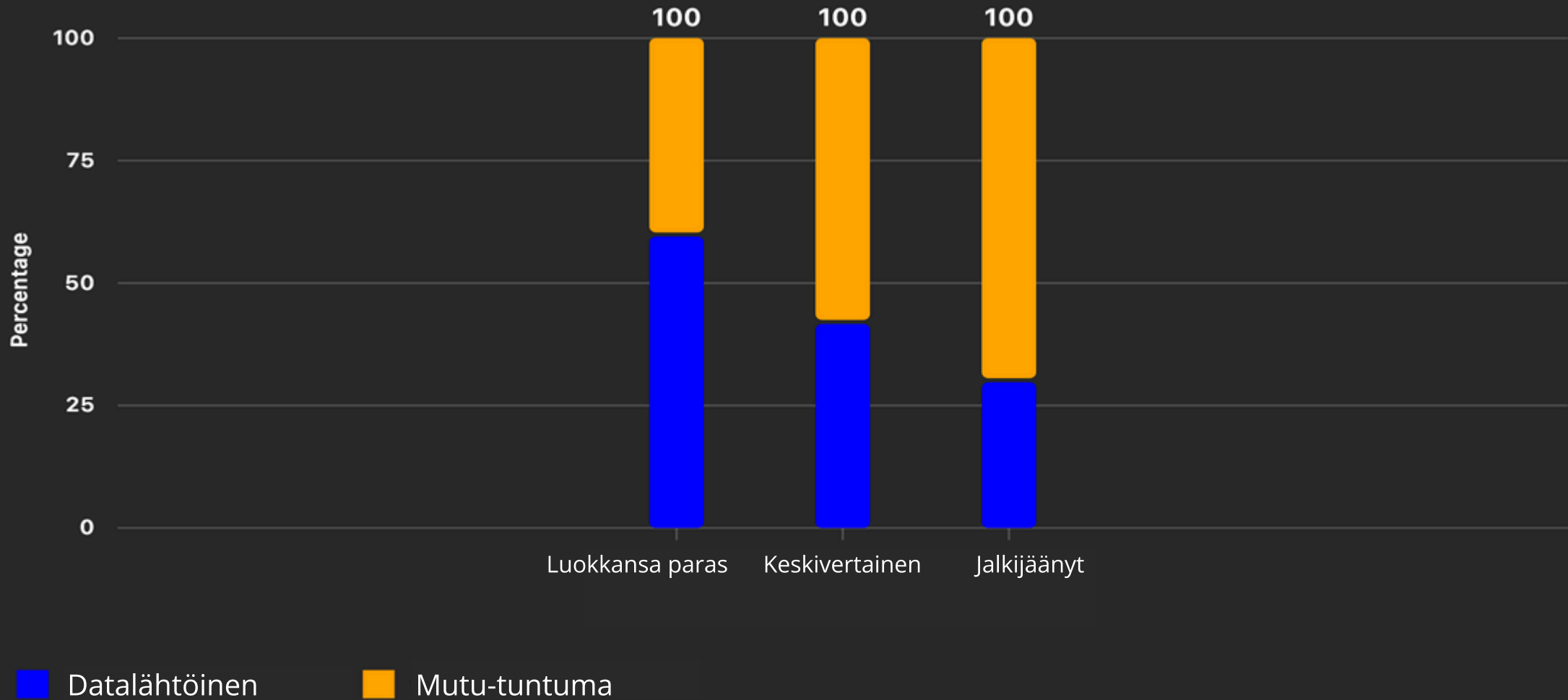
6.5.26





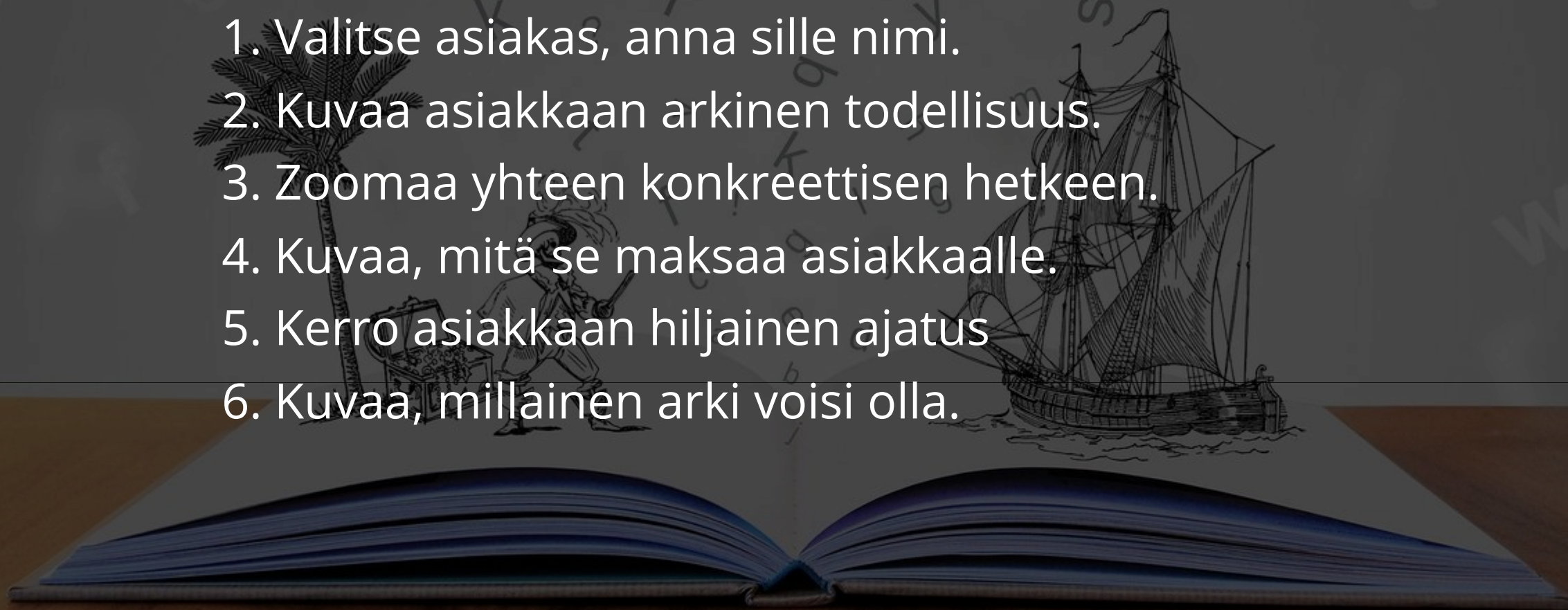


# Päätökset: datalähtöinen vs mutu-tuntuma



# Asiakkaasi tarina

1. Valitse asiakas, anna sille nimi.
2. Kuvaa asiakkaan arkinen todellisuus.
3. Zoomaa yhteen konkreettisen hetkeen.
4. Kuvaa, mitä se maksaa asiakkaalle.
5. Kerro asiakkaan hiljainen ajatus
6. Kuvaa, millainen arki voisi olla.





**Henkilökohtaiset  
tarinat.  
Kertoja - kuunelija.  
Aivot synkronoituu.**

Uri Hasson  
Psykologian prof.  
Princetonin yliop.



## Lopullinen tarina:

Noin 50 % lukuja,  
faktoja, ominaisuuksia

Noin 50% tarinaa

# Pidä mielessä

- Analyyttinen ja emotionaalinen
- Tarinat aktivoivat aivoja
- Puuttuva tietoa?
- Kehittyy harjoittelemalla
- Sävy kokonaiseen viestintään

# Raúl Berlanga

HUBS Coach

[raul.berlangazarate@tuni.fi](mailto:raul.berlangazarate@tuni.fi)

[LinkedIn](#) 



Be good  
Do good