STORYTELLING MARKETING – VON DER MACHT DER ERZÄHLUNG IM MARKETING

Veröffentlicht am 20. Juli 2023 von Thomas

Seit langem setzen Unternehmen auf Storytelling und nutzen das Muster der Heldenreise für ihre effektive Marketing-Strategie. Erfahre mehr hier und schreibe Deine eigene erfolgreiche Marketinggeschichte!

Wusstest Du, dass die **erfolgreichsten Marken** wie Apple, Nike und Gucci als Helden im Storytelling gelten?

Diese Unternehmen haben erkannt, dass das menschliche Gehirn von Natur aus darauf ausgelegt ist, **in Geschichten zu denken und durch sie zu lernen**. Geschichten haben die einzigartige Fähigkeit, Emotionen zu wecken, Verbindungen herzustellen und Informationen so zu vermitteln, dass sie ganz sicher in den Köpfen hängen bleiben.

Aber wie genau kannst Du kreatives Storytelling mit der Heldenreise nutzen, um Deine **Marketing-**Strategie auf ein neues Level zu bringen? In diesem Artikel zeigen wir Dir, wie Du Deine Zielgruppe mit fesselnden Geschichten abholst und ihre Emotionen weckst. Bleib dran und schreibe **Deine eigene erfolgreiche Marketinggeschichte!**

STORYTELLING DEFINITION

Im Storytelling werden **archetypische Erzählstrukturen** und Rollen genutzt, welche den Leser nachweislich fesseln. Die Erzählungen sind alle nach ein und demselben Grundmuster aufgebaut: **Die Heldenreise**. Bereits in der Antike haben Menschen wie Aristoteles versucht, dieses typische Erzählmuster und dessen Wirkungen zu definieren.

Im Jahr 1949 hat der Forscher **Joseph Campbell** mit dem Buch „The Hero with a Thousand Faces" die Heldenreise genauer unter die Lupe genommen – sein Werk gilt 1960 als Bibel der „New Journalists". Diese und sogar namhafte Regisseure wie z.B. George Lucas erkennen dank Campbell, wie effektiv Erzählungen sind, um das Publikum zu erreichen.

Man findet das Heldenreise-Modell in vielen Bereichen wieder: Hollywood, Literatur, Politik etc. Aber auch im Business-Bereich wird es verwendet: in Führung, Branding, Marketing, Werbung, PR und Kommunikation.

Solche Erzählungen sind eine faszinierende Kunst, mit welchen Du **Informationen vermittelst und gleichzeitig Emotionen weckst**. Hier besteht die Möglichkeit, das Herz der Zuhörer zu erreichen und sie mitzureißen.

STORYTELLING AUS NEUROBIOLOGISCHER SICHT

Der **Neurobiologe** Gerald Hüther erklärt Storytelling und dessen Auswirkung auf das menschliche Gehirn etwas genauer. Er behandelt, warum Geschichten aus neurobiologischer Sicht so effektiv als „Transportmittel" für die Vermittlung von Fakten und Ideen funktionieren.

Laut des Hirnforschers ist das Gehirn immer auf **Verknüpfungen** ausgelegt. Bei jedem Lernprozess werden sogenannte neuronale Verschaltungsmuster aufgebaut und gefestigt. Besonders effektiv ist hier die Verwendung von Bildern. Menschen tendieren häufig dazu, in Bildern zu denken, da sie als emotional reichhaltiger gelten. Dies erklärt, warum wir uns auch so gerne Geschichten erzählen – sie helfen uns dabei, **zu abstrakten Konzepten Bilder in unserem Gehirn zu erzeugen.** So etwas bezeichnet man auch gerne als „Kopfkino".

WAS IST STORYTELLING-MARKETING?

Beim **marketingwirksamen Storytelling** handelt es sich um eine strategische Methode, bei welcher Produkte, Dienstleistungen oder Marken mithilfe von Geschichten vermarktet werden. Hier geht es nicht darum, einfach nur Fakten und Informationen zu präsentieren. Durch **fesselnde und emotionale Geschichten** ziehst Du Dein Publikum mit in den Bann.

Natürlich geht es im Marketing nicht darum, sich einen Roman auszudenken, um das Publikum zu unterhalten. Das **Ziel** des Storytelling Marketings besteht darin, eine **emotionale Verbindung** zu Deinen Kunden aufzubauen und sie auf **persönlicher Ebene anzusprechen**. Dies geschieht, indem

Du Deiner Werbebotschaft eine dramaturgische Struktur verleihst. Geschichten helfen Menschen dabei, sich mit den Charakteren, Erfahrungen und Werten der Marke zu **identifizieren**.

Viele Unternehmen stellen fest, dass es ihnen durch zunehmende Wettbewerber in ihrer Branche immer schwerer fällt, die Aufmerksamkeit ihrer Zielgruppe zu gewinnen. Täglich konsumieren Verbraucher etliche Inhalte und Anzeigen – die **Aufmerksamkeitsspanne** wird durch die ständige Reizüberflutung verkürzt. Storytelling Marketing bietet sich hierfür als eine wirksame Methode an, da Du eine **nachhaltige Verbindung** zu Deinen Kunden aufbaust. Indem Du Geschichten erzählst, schaffst Du eine **menschliche und authentische Erfahrung**, welche das Publikum berührt und dazu inspiriert, sich mit Deiner Marke auseinanderzusetzen und Handlungen abzuleiten.

Es ist vollkommen egal, um welche Art von Business es sich bei Dir handelt – Storytelling kann **jedes Unternehmen** zu seinem Vorteil nutzen.

WIE ERZÄHLST DU DEINE STORY?

1. HELDEN FESTLEGEN

In jeder **Heldenreise-Story** muss es einen **Helden** geben. Dies gilt sowohl für jeden Roman als auch für jede Geschichte im Storytelling! Mit dieser Figur soll sich der Zuhörer **identifizieren** können. Der „Held" im Marketing kann eine ausgedachte Person sein oder auch der Leser bzw. Zuhörer selbst, welcher durch Deine Werbebotschaft seine persönlichen Probleme aufgezeigt bekommt und sie dank Deiner Dienstleistung oder Deines Produktes überwindet. Mithilfe dieses Charakters und dessen Reise vermittelst Du Deine **Kernbotschaft** an das Publikum.

2. PLOT UND ZIEL DEFINIEREN

Wie ist der **Handlungsverlauf** Deiner Story? Welches Ziel wird verfolgt? Was möchtest Du mit der Erzählung bewirken und was ist die Kernaussage?

Es gibt verschiedene Arten von **Heldenreise-Plots**, die jeweils unterschiedliche Aspekte der Reise des Protagonisten betonen. Der Protagonist, welcher in der Regel im Marketing der Kunde bzw. Leser ist, wird von einem **Mentor**, sprich Deinem Unternehmen, während seiner Heldenreise begleitet und unterstützt.

3. HELDEN MIT KONFLIKTEN KONFRONTIEREN

Um eine Story spannend zu gestalten, muss es **Hindernisse** bzw. eine Aufgabe geben, um welche Du die Hauptfigur aufbaust. Denk an Deine Lieblingsblockbuster: Ist Dir schon mal aufgefallen, dass Du sogar bei unrealistischen Handlungen so sehr vertieft warst, dass Du wegen des Konfliktes gestresst warst?

Bei Konflikten in einer Story ist der Mensch immer dazu angeregt, mitzudenken, um eine **Lösung** für den Protagonisten zu finden. **Spoiler Alert:** Die Lösung ist Dein Produkt bzw. Deine Dienstleistung.

4. BILDHAFTE SPRACHE VERWENDEN UND EMOTIONEN SCHAFFEN

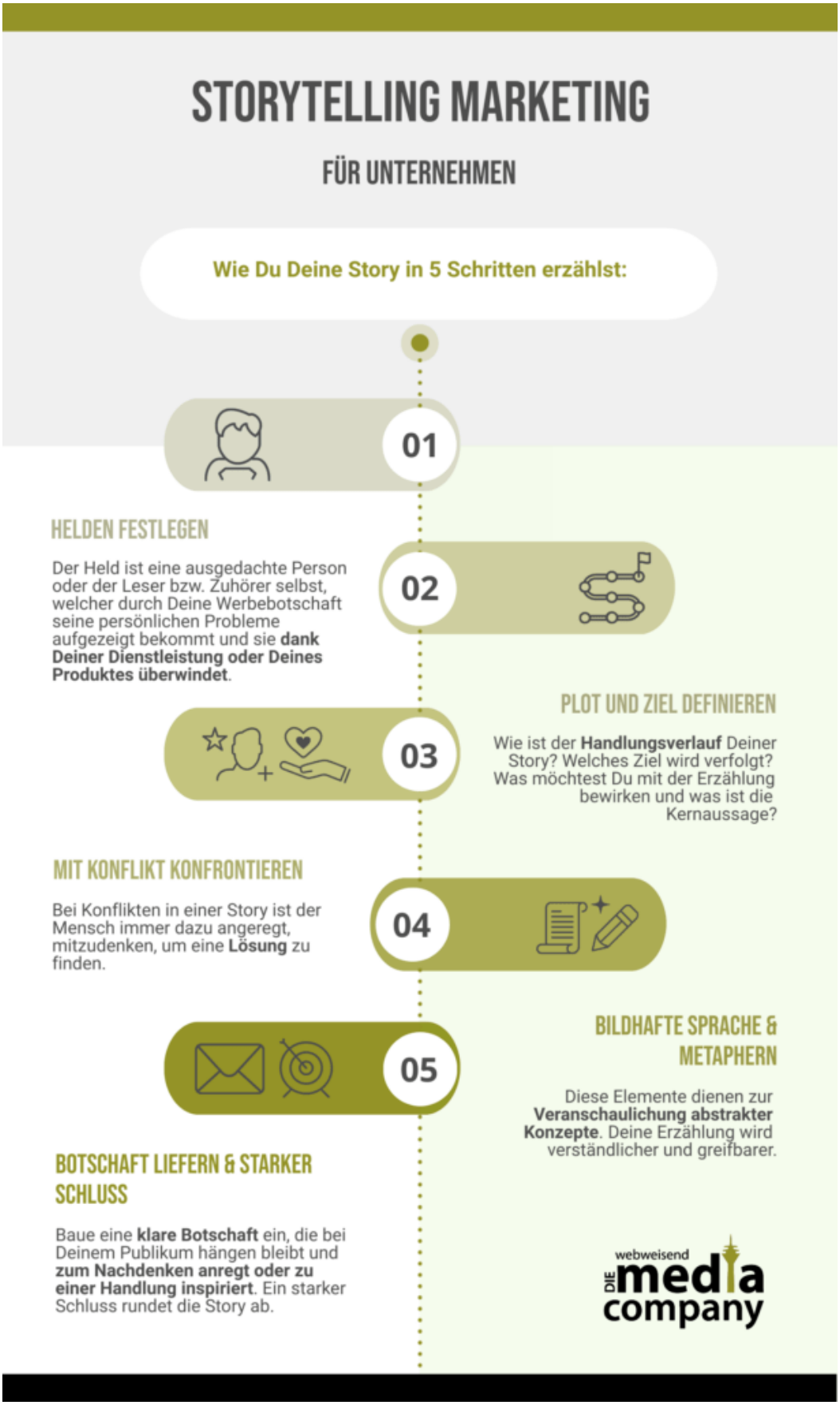
Um die Geschichte lebendiger und ansprechender zu gestalten, bieten sich **bildhafte Sprache** und Metaphern optimal an. Folgendes Beispiel kennt sicherlich jeder: „Red Bull verleiht Flüüügel".

Diese Elemente dienen zudem zur **Veranschaulichung abstrakter Konzepte**. So gestaltest Du Deine Erzählung verständlicher und greifbarer. Gleichzeitig musst Du mit **Emotionen** arbeiten, um diese auch in Deinem Publikum hervorzurufen.

5. BOTSCHAFT LIEFERN UND MIT STARKEM SCHLUSS BEENDEN

Baue eine **klare Botschaft** oder einen Kerngedanken in Deine Geschichte ein, der bei Deinem Publikum hängen bleibt. Hierbei kann es sich um einen Wert, eine Lehre oder ein Appell handeln, welcher **zum Nachdenken anregt oder zu einer Handlung inspiriert**. Diesen Eindruck verstärkst Du mit einem **starken Schluss**, welcher Deine Story noch einmal abrundet. Unter einem starken Schluss kannst Du Dir eine Auflösung der Konflikte, einen überraschenden Wendepunkt oder eine inspirierende Schlussfolgerung vorstellen. Im Idealfall erzeugst Du damit eine emotionale Resonanz und hinterlässt einen nachhaltigen Eindruck.

DIE HELDENREISE IM ÜBERBLICK ALS INFOGRAFIK


STORYTELLING MARKETING
FÜR UNTERNEHMEN
Wie Du Deine Story in 5 Schritten erzählst:
01
HELDEN FESTLEGEN
Der Held ist eine ausgedachte Person oder der Leser bzw. Zuhörer selbst, welcher durch Deine Werbebotschaft seine persönlichen Probleme aufgezeigt bekommt und sie dank Deiner Dienstleistung oder Deines Produktes überwindet.
02
03
PLOT UND ZIEL DEFINIEREN
Wie ist der Handlungsverlauf Deiner Story? Welches Ziel wird verfolgt? Was möchtest Du mit der Erzählung bewirken und was ist die Kernaussage?
MIT KONFLIKT KONFRONTIEREN
Bei Konflikten in einer Story ist der Mensch immer dazu angeregt, mitzudenken, um eine Lösung zu finden.
04
05
BILDHAFTE SPRACHE & METAPHERN
Diese Elemente dienen zur Veranschaulichung abstrakter Konzepte. Deine Erzählung wird verständlicher und greifbarer.
BOTSCHAFT LIEFERN & STARKER SCHLUSS
Baue eine klare Botschaft ein, die bei Deinem Publikum hängen bleibt und zum Nachdenken anregt oder zu einer Handlung inspiriert. Ein starker Schluss rundet die Story ab.
webweisend die media company

BEISPIEL FÜR ERFOLGREICHES STORYTELLING MARKETING

EDEKA: #HEIMKOMMEN

Ein beliebtes Beispiel für erfolgreiches Storytelling Marketing ist der Werbespot #heimkommen von Edeka aus dem Jahr 2015.

https://www.youtube.com/watch?v=V6-0kYhqoRo

In dieser Kampagne handelt es sich um einen Senioren, der Weihnachten alleine verbringt, da seine Familienmitglieder ihm absagen.

Später erhalten seine Angehörigen jeweils die Nachricht, dass der ältere Mann gestorben sei. Plötzlich reisen alle Familienmitglieder, die starke Schuldgefühle verspüren, zum Zuhause des alten Mannes. **Nun der berührende Plot-Twist:** Am Ende stellt sich heraus, dass er seinen Tod vorgetäuscht hat und äußert die Worte „Wie hätte ich euch denn sonst alle zusammenbringen sollen?".

Hier ist das beliebte Storytelling-Modell der Heldenreise ganz klar zu erkennen:

1. Der Held: Der ältere Mann.

2. Das klare Ziel: Zeit mit der Familie während des Weihnachtsfestes verbringen.

3. Das Hindernis: Familie findet keine Zeit für den älteren Mann – sie sagen ihm ab.

4. Die Lösung: Mann täuscht seinen Tod erfolgreich vor, sodass alle Familienmitglieder zusammengebracht werden, um ein gemeinsames Weihnachtsfest zu genießen.

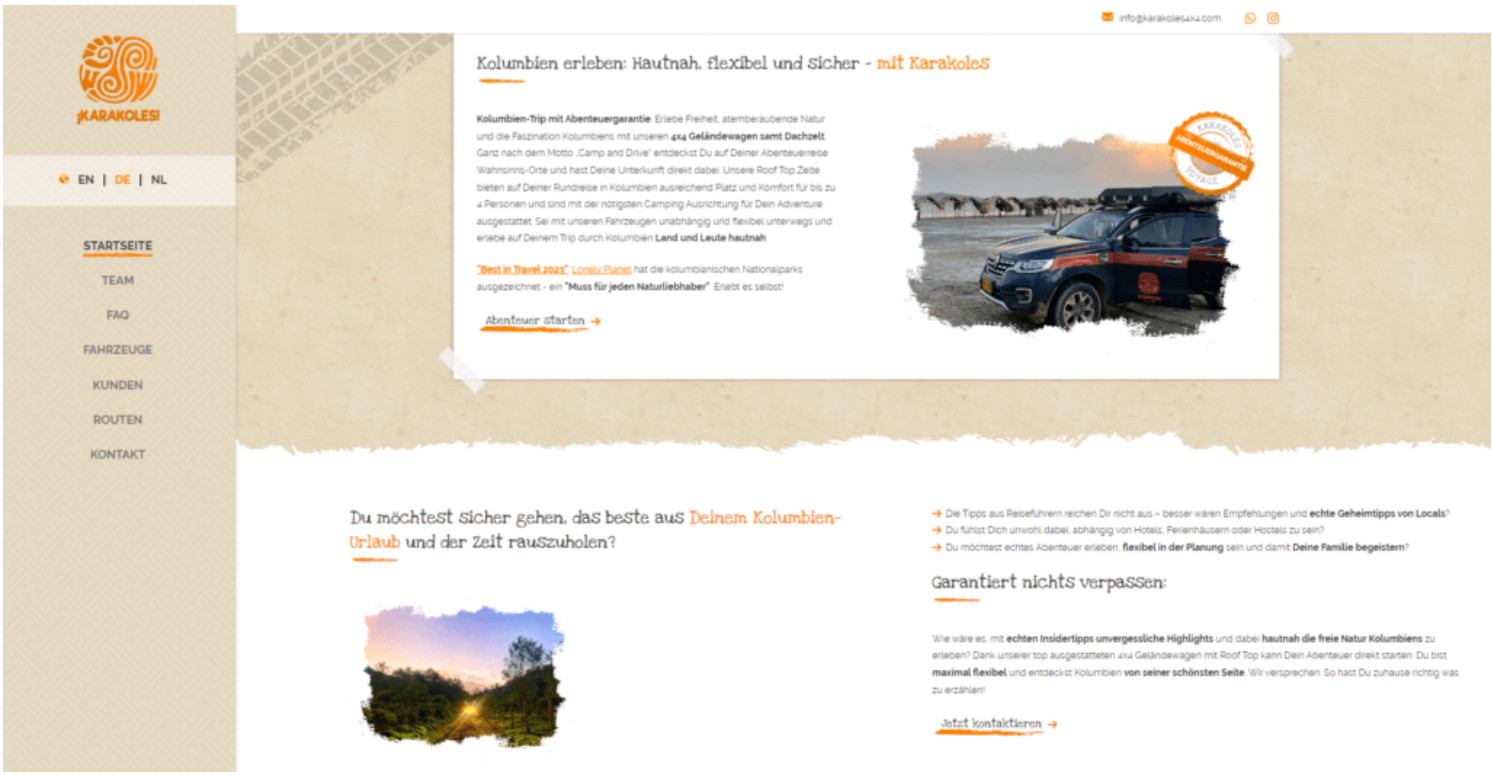
Mit diesem Werbespot schafft Edeka Impulse, die uns zum Nachdenken bewegen, pure Emotionen wecken und liefert zugleich die wichtige Kernbotschaft, die richtigen Prioritäten im Leben zu setzen.

WIE SIEHT STORYTELLING AUF EINER WEBSITE AUS?

Eine Webseite oder Landingpage kann genauso wie ein Werbeclip anhand der **Heldenreise** aufgebaut sein.

Dafür nehmen wir folgendes Beispiel unter die Lupe:

Karakoles Travel:



Hier wird der Webseitenbesucher ganz klar als **Held** in den Vordergrund gerückt. Der Anbieter wirkt als **Mentor**, welcher dem Helden für sein **Problem** (nicht sicher sein, wie man ein schönes Abenteuer-Reiseerlebnis realisiert) eine **klare Lösung** (top ausgestatteter Geländewagen und Unterstützung bei Planung der Reiseroute) vorstellt.

WARUM BENÖTIGT DEIN UNTERNEHMEN STORYTELLING?

1. EMOTIONEN WERDEN GEWECKT

Schon seit unserer Kindheit werden uns Geschichten erzählt, um Wissen und Erfahrungen zu sammeln und diese weiterzugeben. Hast Du schon mal erlebt, wie Du mit Deinen Freunden am Lagerfeuer saßt und Deine Abenteuer erzählt hast? Obwohl wir uns gerne als rationale Wesen bezeichnen, **reagiert unser Gehirn auf Emotionen** – wir werden sofort aufmerksamer, sobald wir eine Geschichte hören. Eine emotionale Erzählung bewegt uns und löst schnelle Reaktionen in unserem Gehirn aus, sodass wir eine **instinktive Anziehung** spüren.

Natürlich helfen Dir auch textlastige Folien, um Informationen an Deine Zielgruppe zu vermitteln. Wenn Du willst, dass Deine Kundschaft diese Information auch wirklich verinnerlicht, setze auf emotionale Kommunikation, die uns bereits seitdem wir denken können, begleitet.

2. KLARE MARKENIDENTITÄT

Unser Gehirn hasst Verwirrung und liebt Klarheit. Wenn Du also erklärst, worum es sich bei Deinem Unternehmen handelt, solltest Du **auf den Punkt kommen**. Deine Zielgruppe soll am Ende Deiner Erzählung Deine Werte, Visionen und Ziele kennen und sich mit Deinem Business identifizieren können. Erwähne unbedingt auch besondere Merkmale, Erfolge und Innovationen, welche Dich **von der Konkurrenz abheben**.

3. MARKE WIRD VERMENSCHLICHT

In meisten Fällen werden Marken von Verbrauchern als „**unantastbar**“ wahrgenommen, welche sich nicht mit der „einfachen“ Gesellschaft identifizieren können. Dies bewirkt, dass Unternehmen als fremd angesehen werden und es ihnen an Authentizität mangelt. Um dies zu verhindern, bietet sich Storytelling optimal an. Mit einer **Personalisierung von Sachverhalten** wird die Aufmerksamkeit von Menschen geweckt. So machst Du Deiner Zielgruppe bewusst, dass hinter Deinem Unternehmen Wesen wie Du und ich stecken. So schaffst Du ganz sicher eine emotionale Bindung zu Deiner Zielgruppe.

4. INSPIRATION UND MOTIVATION

Im Idealfall **inspirierst und motivierst** Du Menschen mit Deiner Erzählung. Mit erfolgreichem Storytelling regst Du Deine Zielgruppe dazu an, eigene Ziele zu verfolgen, Hindernisse zu

überwinden und positive Veränderungen herbeizuführen.

FAZIT: WARUM STORYTELLING?

Storytelling ist im Marketing eine der **kraftvollsten Methoden**, um eine emotionale Bindung zu Deiner Zielgruppe herzustellen und die Botschaft Deines Unternehmens effektiv zu vermitteln. Hierfür wird die angeborene Fähigkeit des menschlichen Gehirns genutzt, Geschichten zu verstehen, diese zu verarbeiten, zu lernen und sich mit ihnen zu identifizieren.

Eine gut durchdachte Story für Deine Marketingstrategie benötigt die **richtigen Elemente**: einen klaren Plot, fesselnde Charaktere, eine dramatische Herausforderung, bildhafte Sprache und natürlich Deine starke Botschaft. So gewinnst Du die Aufmerksamkeit und berührst die Emotionen Deiner Zielgruppe.

Beliebte Storytelling-Marketingbeispiele wie die Kampagne „#heimkommen“ von Edeka zeigen, wie kreative und originelle Geschichten die Menschen **ansprechen und begeistern**. Durch solche Geschichten baust Du Markenidentität auf, vermenschlichst Deine Marke, vermittelst Inspiration und Motivation. Und dies führt dementsprechend zu einer **langfristigen Bindung zu Deiner Kundschaft**.

Es ist ganz egal, um welche Art von Unternehmen es sich bei Dir handelt – es ist für jeden möglich, das Potenzial des Storytellings zu nutzen, um die eigene Marketingstrategie auf ein höheres Level zu bringen. Du hebst Dich durch die emotionale Abholung Deiner Zielgruppe automatisch von der Konkurrenz ab und **verankerst Deine Botschaft nachhaltig in ihren Köpfen und Herzen.**

Benötigst Du Unterstützung bei der Erzählung Deiner besonderen Geschichte, steht Dir unser Expertenteam jederzeit zur Verfügung! Hebe Dich jetzt gemeinsam mit uns ab und erziele maximale Erfolge!