

Decàleg per humanitzar la teva marca i crear connexions autèntiques

by Núria Rios



01. Defineix el teu "per què" i comunica'l amb emoció

La humanització de la marca comença amb una **clara definició del propòsit**. No es tracta només del que vens, sinó **per què existeixes**. Comunica el propòsit de la teva marca amb històries que emocionin i que mostrin el valor que ofereixes més enllà dels productes o serveis.



02. Utilitza el storytelling per construir una connexió emocional

Crea **històries autèntiques** que connectin emocionalment amb el teu públic. A través del storytelling, fes que el client sigui l'heroi de la història i mostra com la teva marca és el **guia** que l'ajuda a superar els seus reptes o necessitats.



03. Mostra la teva vulnerabilitat amb autenticitat radical

Les marques autèntiques no tenen por de mostrar les seves imperfeccions. **Admet els errors**, demostra que estàs compromès a millorar i aprofita els moments de vulnerabilitat per guanyar la confiança del teu públic. Això crea una relació de confiança més profunda amb els teus clients.

04. Escolta activament el teu públic i converteix les seves històries en part de la teva marca

Les marques humanitzades no només parlen, sinó que **escolten activament**. Escolta els teus clients, integra els seus testimonis, comentaris i històries dins de la teva narrativa de marca. Això demostra que valores les seves veus i reforça la connexió.





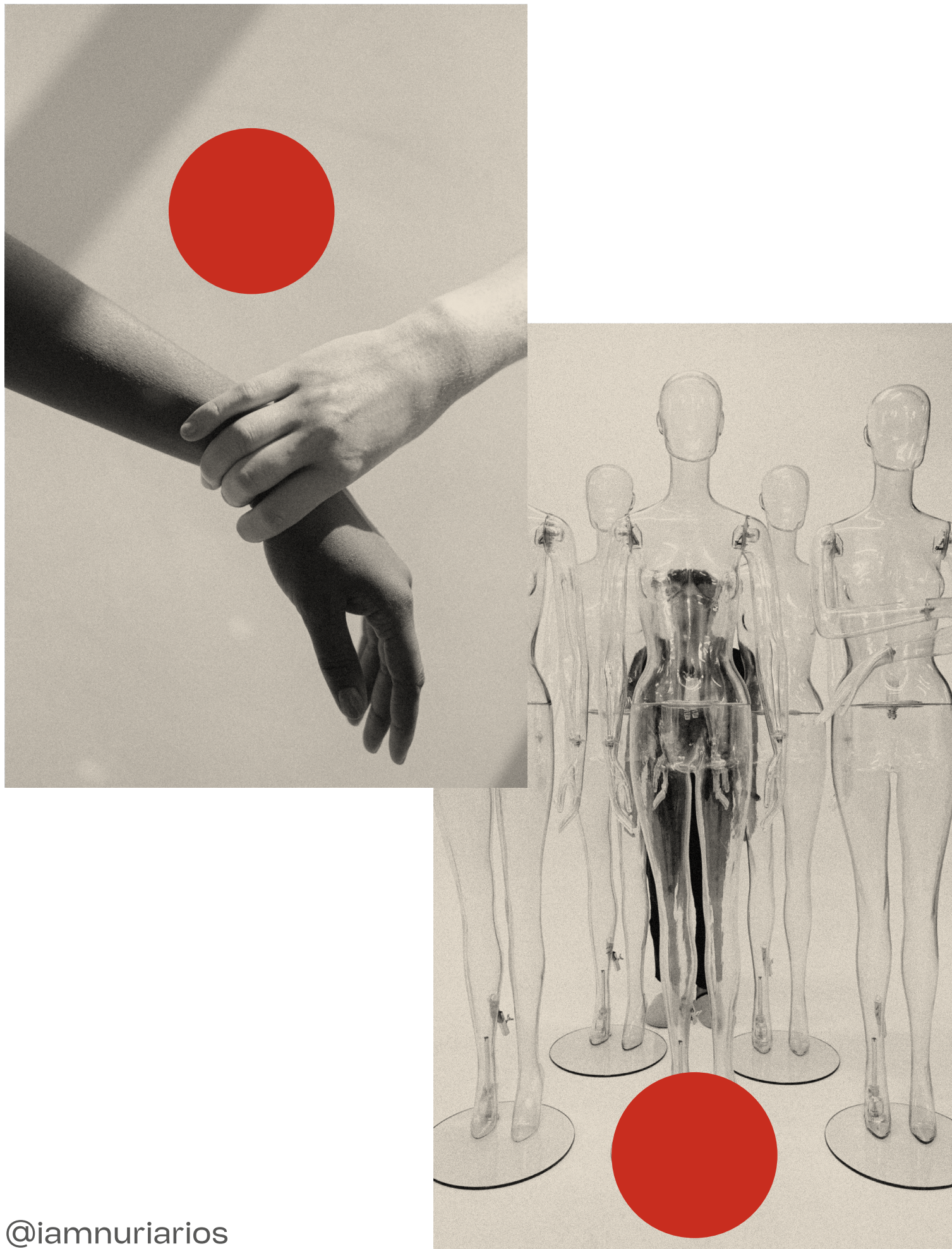
05. Crea una comunitat al voltant dels teus valors compartits

Fes que els teus clients siguin part d'una **comunitat** que comparteix els valors de la teva marca. No es tracta només de vendre productes, sinó de **mobilitzar persones** que comparteixen els teus ideals i objectius. Una comunitat forta fomenta la lleialtat i el suport a llarg termini.

06. Proporciona experiències memorables i personalitzades

Les experiències humanes són clau per crear connexions autèntiques. Personalitza les interaccions amb els teus clients i crea moments memorables que **vagin més enllà del producte**. Una experiència única pot convertir-se en la raó per la qual els clients tornin i recomanin la teva marca.





07. Comparteix el costat humà de la teva empresa

Dona visibilitat a les persones que formen part de la teva marca: comparteix històries dels teus empleats, col·laboradors i clients. **Humanitza la teva marca mostrant el teu equip** i destacant el seu valor. Quan la gent coneix les persones darrere de la marca, se senten més connectades.

08. Sigues transparent i coherent en totes les teves comunicacions

La transparència és fonamental per generar confiança. Sigues **honest i coherent** en totes les teves comunicacions, des de les xarxes socials fins al servei d'atenció al client. No ocultis informació, especialment en moments difícils, i assegura't que el teu missatge sigui autèntic en tots els canals.



09. Mesura l'impacte emocional i adapta les teves estratègies

La humanització de la marca es pot mesurar. Utilitza **mètriques d'emoció i connexió** per entendre com el teu públic percep la teva marca. Avaluar el sentiment del teu públic t'ajudarà a adaptar les teves estratègies per millorar la connexió emocional amb els teus clients.



10. Mantén-te fidel als teus valors i fes-ne partícips els teus clients

La consistència en els valors és clau per humanitzar la teva marca. **Compromet-te** amb els teus valors i convida els teus clients a participar activament en causes o iniciatives alineades amb aquests valors. Això no només reforça la connexió, sinó que converteix els teus clients en defensors fidels.



Recull de referències inspiradores

by Núria Rios



Simon Sinek

Expert en lideratge i propòsit



Simon Sinek és un autor, conferenciant i consultor que s'ha especialitzat en la motivació, el lideratge i la inspiració dins les organitzacions. És especialment conegut pel seu concepte del "**Golden Circle**" i la frase "**Start with Why**", que posa el focus en la importància de comprendre i comunicar el propòsit abans d'intentar vendre un producte o servei.

Llibres recomanats:

- **Start With Why: How Great Leaders Inspire Everyone to Take Action**

Explica com les empreses i els líders més exitosos comuniquen el seu "per què" per inspirar acció i lleialtat.

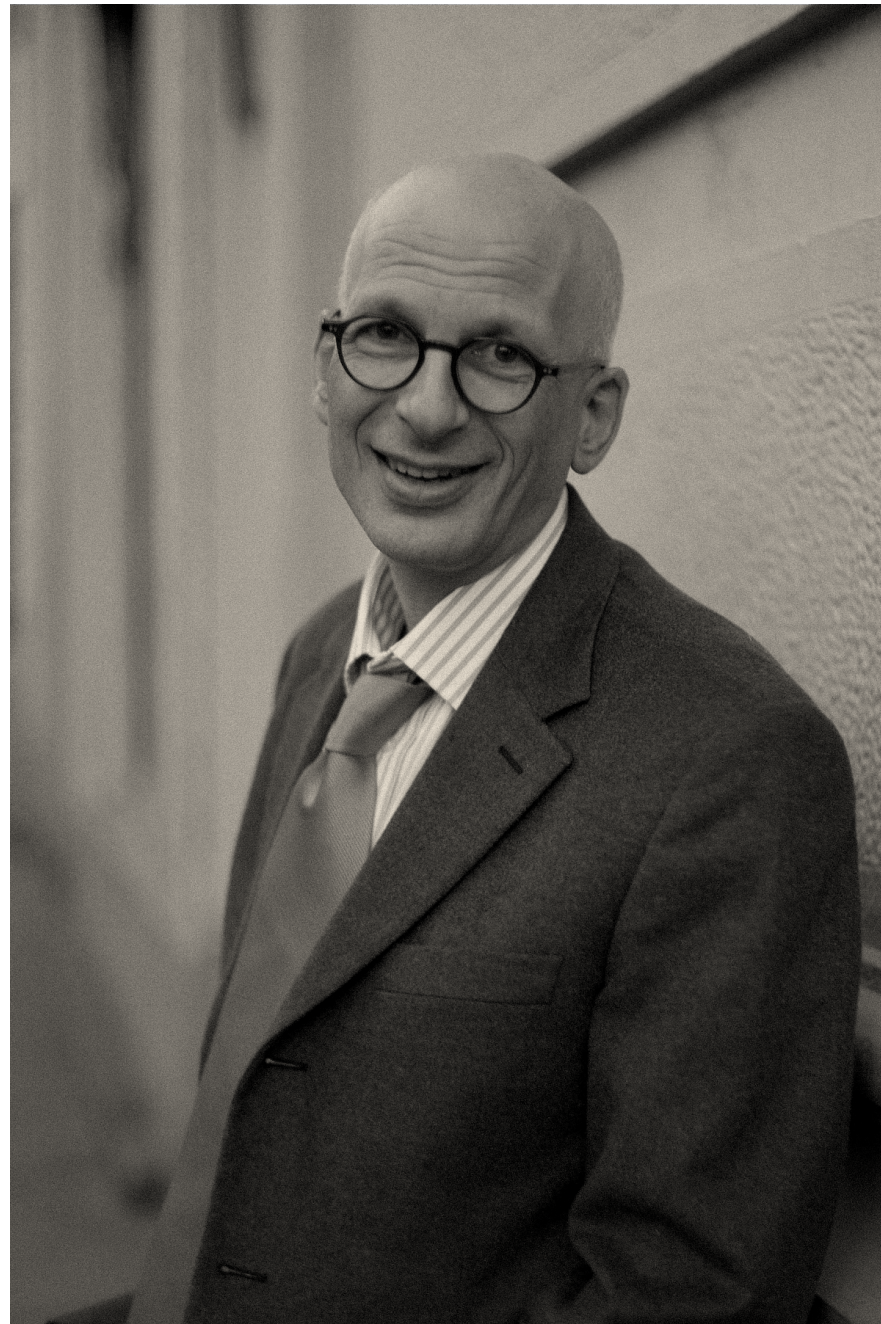
- **Leaders Eat Last: Why Some Teams Pull Together and Others Don't**

Explora la importància de crear un entorn de confiança dins les organitzacions per fomentar la cooperació i el lideratge efectiu.

TED Talk recomanada:

"How Great Leaders Inspire Action"

Aquesta xerrada introdueix el concepte del "Golden Circle" i com començar amb el "per què" pot transformar la manera en



Seth Godin

Expert en màrqueting i comunitats

Seth Godin és un autor i pensador de màrqueting que ha escrit més de 18 llibres sobre innovació, màrqueting, lideratge i canvi. És reconegut per la seva capacitat de desafiar el pensament tradicional i fomentar la creació de **comunitats** ("tribus") al voltant de les marques. Godin creu fermament en el poder de liderar grups de persones que comparteixen valors i un propòsit comú.

Llibres recomanats:

- **Tribes: We Need You to Lead Us**

Un llibre que parla de com les marques poden formar i liderar comunitats ("tribus") que comparteixen una causa o uns valors comuns.

- **Purple Cow: Transform Your Business by Being Remarkable**

Explica la importància de crear una marca o producte únic i memorable per destacar en un mercat saturat.

- **This is Marketing: You Can't Be Seen Until You Learn to See**

Ofereix una visió moderna sobre com les marques poden crear impacte a través de la creació de comunitats i connexions humanes.

TED Talk recomanada:

"The Tribes We Lead"

Godin parla de la importància de crear moviments al voltant d'una marca, on la comunitat se sent implicada i mobilitzada per un propòsit comú.

Brené Brown és una investigadora, autora i conferenciant que s'ha especialitzat en temes com la vulnerabilitat, la vergonya, el coratge i la connexió humana. La seva investigació ha demostrat que la **vulnerabilitat no és una debilitat**, sinó una força poderosa que genera confiança i connexions autèntiques, tant a nivell personal com professional.

Llibres recomanats:

- **Daring Greatly: How the Courage to Be Vulnerable Transforms the Way We Live, Love, Parent, and Lead**

Explora com la vulnerabilitat pot transformar les relacions i generar connexions més profundes i autèntiques.

- **The Gifts of Imperfection: Let Go of Who You Think You're Supposed to Be and Embrace Who You Are**

Un llibre sobre com acceptar les nostres imperfeccions ens permet viure de manera més autèntica i connectar millor amb els altres.

- **Braving the Wilderness: The Quest for True Belonging and the Courage to Stand Alone**

Parla sobre la recerca d'un autèntic sentit de pertinença i com tenir el coratge de ser un mateix.

TED Talk recomanada:

"The Power of Vulnerability"

Brown explica com la vulnerabilitat és essencial per crear relacions autèntiques i significatives, tant a nivell personal com dins les marques.



Brené Brown
Investigadora de
vulnerabilitat i connexió
humana

Donald Miller

Expert en storytelling
de marca

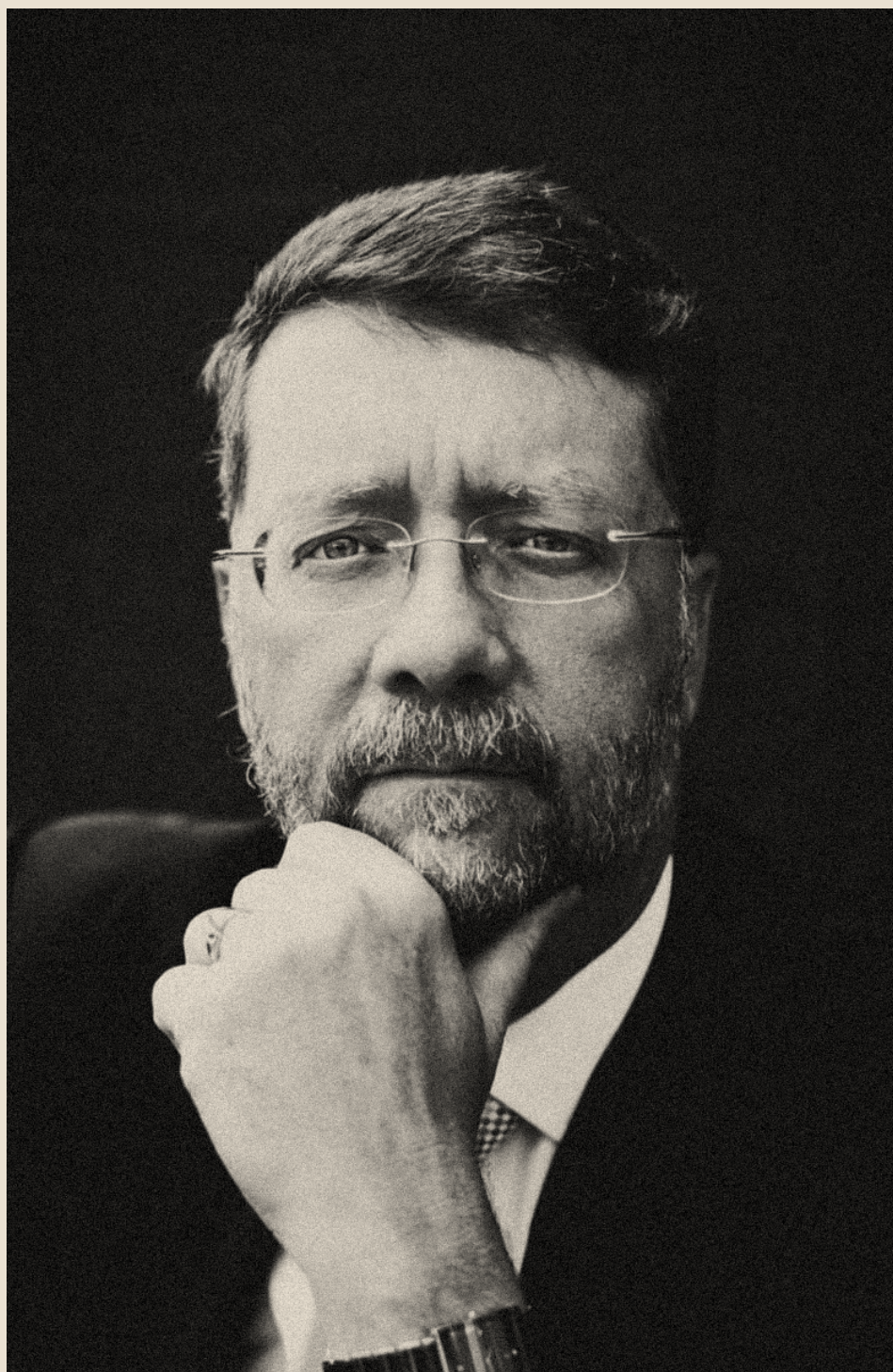


Donald Miller és un autor i consultor especialitzat en l'art del **storytelling** aplicat a les marques. A través de la seva metodologia "StoryBrand", ajuda les empreses a clarificar el seu missatge i comunicar-lo de manera que ressoni amb els seus clients, tot fent-los protagonistes de la història de la marca..

Llibre recomanat:

Building a StoryBrand: Clarify Your Message So Customers Will Listen

Miller ofereix un sistema pràctic per ajudar les empreses a clarificar el seu missatge i utilitzar el poder del storytelling per connectar emocionalment amb els clients.



Joseph Pine

Expert en experiències memorables

Joseph Pine és conegut pel seu treball sobre la "economia de l'experiència", un concepte que posa èmfasi en el fet que les empreses ja no venen només productes o serveis, sinó **experiències memorables**. Pine explica com les marques poden sobresortir creant experiències úniques que connecten emocionalment amb els clients i els fidelitzen.

Llibre recomanat:

The Experience Economy: Work is Theatre & Every Business a Stage

Pine i Gilmore expliquen com les empreses poden prosperar proporcionant experiències memorables que toquin el cor dels clients.

Gary Vaynerchuk

Expert en màrqueting digital i autenticitat

Gary Vaynerchuk és un emprenedor i guru del màrqueting digital que promou l'autenticitat radical com la clau de l'èxit en els negocis. A través del seu estil directe i transparent, ha inspirat milers d'empresaris a construir marques personals autèntiques i a utilitzar les xarxes socials per connectar amb els seus públics de manera genuïna.

Llibre recomanat:

Crushing It!: How Great Entrepreneurs Build Their Business and Influence -and How You Can, Too

Vaynerchuk explica com construir una marca personal autèntica a través de la vulnerabilitat i el màrqueting digital, basant-se en les experiències d'emprenedors d'èxit.





Charles Vogl

Expert en comunitats

Charles Vogl és un autor especialitzat en la creació i manteniment de comunitats. En el seu treball, destaca la importància de construir comunitats basades en valors compartits i en un sentit profund de pertinença, elements clau per a la fidelització de clients.

Llibre recomanat:

The Art of Community: Seven Principles for Belonging

Aquest llibre ofereix principis pràctics per crear comunitats sòlides i lleials, basades en valors compartits i connexions autèntiques.



Conclusió

Aquest recull de referències i biografies inclou alguns dels autors més influents en els camps del storytelling emocional, la creació de comunitats, les experiències memorables i l'autenticitat. Amb aquests recursos, podràs aprofundir en els conceptes que hem explorat durant la xerrada i continuar desenvolupant una estratègia per humanitzar la teva marca i crear connexions autèntiques amb els teus clients.



Núria Rios

Màrqueting creatiu

Núria Rios és una figura destacada en el camp de la **creativitat, les comunitats i l'estratègia de màrqueting i comunicació**. Amb una profunda passió per la creativitat, s'estableix com a catalitzadora de canvi en diverses organitzacions i comunitats.

Cofundadora de l'**Espai Factoria**, dos espais de coworking a Reus, Núria ha creat un ecosistema vibrant on professionals de diversos àmbits col·laboren i creixen conjuntament. A través de la seva feina amb empreses com Ikea i col·laboracions amb institucions públiques, Núria ha demostrat una capacitat excepcional per guiar la cocreació d'experiències innovadores.

La seva influència també s'estén a la comunitat **Masterheart**, una plataforma que ella mateixa ha fundat per empoderar dones emprenedores i fomentar l'autodescobriment a través de retirs inspiradors. Amb una formació acadèmica en biologia complementada amb estudis en consultoria de màrqueting i coaching creatiu, la Núria continua expandint els límits de la creativitat i construint ponts cap a un futur més inclusiu i inspirador per a tots.