

#2



Mann *Bit*



[CREATIVIDAD]

Cómo vencer el síndrome
de la hoja en blanco



¿No encontrás **HISTORIAS** para contar?

Y sí, llega un momento en que el cerebro te dice ¡empty!

- No te pongas mal, nos pasa a todos. No estás tan mal si pensás que en esa hoja en blanco hay un mundo esperándote. ¡Vamos por él!

La creatividad es como un músculo que se entrena. Acá te propongo este top 5 de ejercicios que a mí me funcionaron en mi vida de redactora publicitaria y que, te aseguro, te ayudarán a convertirte en un storyteller nivel Dios.


Sil Mann / Dir MannCom

#1

#2

#3

#4

#5

< Un éxito pasado no te asegura un éxito futuro.

Una frase de mi papá que guía mi vida:
"para romper las reglas hay que conocerlas".

Informarse, estudiar y capacitarse es parte del plan.
Pero, el chiste es usar todo eso para innovar
y no encerrarse en una idea.

Por las redes suena mucho el "soltar". Y sí, no aferrarse a
nada te impulsa a mover tus propias alas.

No te ates a una idea, un dogma,
una sola forma de hacer o ver las cosas. Toda historia tiene,
como mínimo, dos puntos de vista.

Y acordate: la creatividad no es solo delirio
publicitario. Se necesita creatividad para vivir.

Todos somos creativos, algunos
ejercitamos más que otros.



Un libro que ayuda en esto de atender distintos
puntos de vista -> **Seis sombreros para pensar**, de Edward De Bono.



#1

#2

#3

#4

#5

< La historia tiene que agregarle valor a tu negocio.

¡Qué hacés ahí en el sillón! Salí a buscar nuevas ideas. A veces, hasta una piedra puede inspirarte algo diferente.

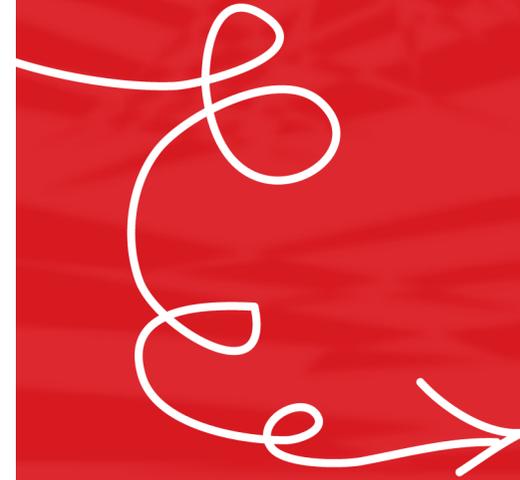
Cine, teatro, música, libros, aire, pasto, shopping, comidas, ropa, revistas, habla con gente diferente, abrí tu espectro, ampliá tus redes físicas y virtuales expandí tu espacio. Probá todo.

¿No podés salir? Durante unos 2 meses, apenas prendía la compu, entraba a YouTube y ponía la primera palabra que se me venía a la cabeza y escuchaba la primera canción que me tiraba el buscador. Descubrí un montón de bandas (algunas con las que no volvería :D), géneros, estéticas y personajes. ¿Sabías que en Bolivia hay una movida rap muy interesante?

Salí, principalmente, de estructuras fijas y atajos mentales (olvidate del "se hace así").



Tomate un día y actuá como si fueras el cliente, fijate qué pasa. Hacete pasar por cliente al mail de tu empresa o emprendimiento, indagá, fijate que falla o en qué son expertos. Hacete pasar por cliente en la competencia, preguntá todo. Googleá, fijate cómo resuelven, las falencias, los aciertos, etc.



**< HAY COSAS
AFUERA.
SALÍ A
DESCUBRIRLAS.**

#1

#2

#3

#4

#5

< Conocé a tu cliente/usuario como la palma de tu mano.

Sí, las rutinas te ordenan, te ayudan a ahorrar tiempo y recursos, bla, bla, bla... y te achatan.

Las rutinas construyen atajos mentales, ya sabés lo que va a pasar y cómo resolverlo. Nada peor que la rutina para ir desangrando leeeeeennntamente a la creatividad.

No hace falta que cambies toda tu vida, con algo sencillo, la rueda gira distinto. Bajate una cuadra antes del colectivo, probá una comida diferente una vez a la semana, cambiá de playlist.

Analizá, detectá tus rutinas y fijate cómo podés variarla.

También podés analizar las rutinas de tus usuarios/clientes, por ahí podés encontrar historias que ayuden a solucionarle inconvenientes o hacerlo pasar un rato o una experiencia más agradable con tu producto o servicio.



Un libro que puede ayudar: **El camino del artista en acción: montando al dragón** (Bryan, Cameron y Allen). Es un libro con ejercicios que te permite alcanzar la libertad creativa en 12 semanas, nada mal si estás empantanado.



< ROMPÉ TU RUTINA:

CAMBIÁ ALGO.

#1

#2

#3

#4

#5

< Clave: relevancia + atracción + adaptabilidad + emoción.

Mezclá.

Combiná.

Que explote, que se parta en mil pedazos.

Volvé a empezar.

Cambiale un color.

Inventá otro lenguaje.

Cambiá los códigos.

Rompé las reglas.



Buscale la vuelta, no se trata de emular a Landriscina y ser el mejor contador de anécdotas, se trata de buscar las mejores historias para alcanzar tus objetivos comerciales.

< H20000P!



EXPERIMENTÁ.

#1

#2

#3

#4

#5

< Todo tipo de emociones surgen después de leer un relato.

Como diría nuestro amigo Aristóteles,
"la duda es el principio de la sabiduría".

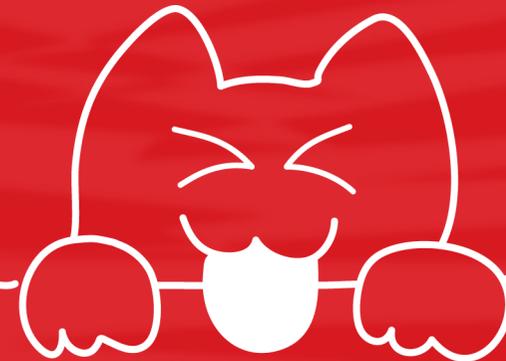
Sin filosofar tanto ni aspirar al conocimiento supremo,
cómo vas a descubrir ideas nuevas si
no te cuestionás el estado actual de las cosas.

Mínimo un "¿qué pasaría si **[incluir el asunto]**?".
¿Quién/quiénes? ¿Qué? ¿Cuándo? ¿Dónde?
Dos importantísima: ¿Cómo? ¿Para qué? ■

Anotá todo.

El único problema es que una pregunta te lleva a otra y
otra y otra, así que en algún punto,
vas a tener que acotar el asunto.

< CUESTIONATE TODO.
CURIOSÉÁ.



#1

#2

#3

#4

#5



Mi segundo nombre es audacia :D

Escuchá mucho, aprendé mucho, interactuá mucho,
trasladá conceptos de un área a otra.
Experimentá, no te quedes con la duda.
Ponete en los zapatos del otro, buscá nuevos públicos,
nuevas funciones del producto,
nuevos canales, nuevos contextos.
Aprendé a negociar.

Pero, sobretodo:
animate.

Ya sabés dónde encontrarme para lo que necesites.

see you!




@MannCom



@Si_LMann



mann_com



Mann Com



Ya tenemos
dominio, por lo
menos.



**Próxima entrega: cómo armar una estrategia
de social media en 5 pasos.**

TODO COMUNICA



arteBA



lucas demare

Mann

ESTRATEGIA Y COMUNICACIÓN