

Inhalt

Einführung	9
GRUNDLAGEN	19
1. Einstieg ins Marketing	20
2. Wer sind Ihre Leute?	41
3. Was verkaufen Sie (wirklich)?	66
KRAFTMULTIPLIKATOR 1: TOOLS	95
4. Ihr Marketingnervenzentrum	100
5. Wie Sie feuchte Roboter programmieren	115
6. Künstliche Intelligenz	142
KRAFTMULTIPLIKATOR 2: MARKETING-ASSETS	153
7. Ihre Marke (Fragen Sie immer erst nach dem Gewinn, nicht nach dem Sinn)	158
8. Ihr Aushängeschild	171
9. Ihre Webseite	185
10. Geistiges Eigentum	202
KRAFTMULTIPLIKATOR 3: PROZESSE.	217
11. Business ist ein Team sport	223
12. E-Mail-Marketing	245
13. Content-Marketing	266

14. Kunden binden, begeistern und dazugewinnen	292
15. Kennzahlen	322
Fazit	335
Über den Autor	339
Stichwortverzeichnis.	341