

Inhalt

Vorwort von Martin Limbeck6

1. Wie geht Storytelling in Marketing und Verkauf?9

Was ist Storytelling?10

Was ist das Besondere an Storytelling im Verkauf?14

Warum funktioniert herkömmliches Marketing
nicht mehr so gut?21

**2. Die Heldenreise: Basis für Storys im Business-
kontext27**

Die Storystruktur nach John Lasseter28

Der Held und sein Widersacher30

Der Held und sein Mentor32

Der Held geht auf die Reise und verändert sich34

3. Die Fünf-Schritte-Story für Marketing und Vertrieb ...37

Entwickeln Sie Ihre Kernbotschaft und -story38

Ihr Kunde ist der Held in Ihrer Story42

Ihr Kunde hat ein Problem46

Ihr Kunde trifft auf seinen Mentor – Sie53

Sie haben einen Plan für Ihren Kunden59

Ihr Kunde kauft – und löst sein Problem.....70

4. Storys in Marketing und Vertrieb umsetzen	75
Ihre Story: das Fundament für Marketing und Vertrieb	76
Beispiele für Marketing und Vertrieb	79
 Fast Reader	 90
Weiterführende Literatur	94
Der Autor	95
Register	96