

Inhalt

Vorwort von Martin Limbeck	6
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- kontext	27
Die Storystruktur nach John Lasseter	28
Der Held und sein Widersacher	30
Der Held und sein Mentor	32
Der Held geht auf die Reise und verändert sich	34
3. Die Fünf-Schritte-Story für Marketing und Vertrieb ...	37
Entwickeln Sie Ihre Kernbotschaft und -story	38
Ihr Kunde ist der Held in Ihrer Story	42
Ihr Kunde hat ein Problem	46
Ihr Kunde trifft auf seinen Mentor – Sie	53
Sie haben einen Plan für Ihren Kunden	59
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