

Miller

StoryBrand

Wie Sie mit starken Geschichten Ihre Kunden überzeugen

Warum stößt Marketing oft auf taube Ohren? Viele Unternehmen tun sich schwer, Kunden klar zu kommunizieren, warum sie das benötigen, was das Unternehmen anbietet und verwirren ihre Kunden. Diese wünschen sich jedoch Klarheit und ohne eine klare Botschaft laufen Marketingmaßnahmen schnell ins Leere. Deshalb hat Donald Miller den StoryBrand-Prozess ins Leben gerufen. Egal, ob man der Marketingdirektor eines Multimilliarden-Dollar-Unternehmens, der Inhaber eines Kleinunternehmens, ein Politiker, der für ein Amt kandidiert, oder der Leadsänger einer Rockband ist: Der Aufbau einer StoryBrand wird die Art und Weise, wie man darüber spricht, wer man ist, was man tut und welchen einzigartigen Wert man den Kunden bietet, für immer verändern. Ziel ist es, eine klare und überzeugende Botschaft zu senden. - Der Leitfaden für erfolgreiche Markengeschichte (B2B und B2C). - StoryBrand ist die Zukunft des Marketings. - StoryBrand hilft, überzeugende und klare Botschaften zu erstellen. - Sieben universelle Elemente starker Geschichten. Donald Miller ist New York Times-Bestsellerautor für „Blue Like Jazz“ und „A Million Miles in a Thousand Years“ und der Gründer von StoryBrand, einem sehr erfolgreichen Unternehmen, mit dem er das „StoryBrand 7-Framework“ entwickelte. Zu seinen Kunden zählen neben Intel, Steelcase und Pantene noch rund 3.000 Unternehmen. Zielgruppe Das Buch richtet sich an Manager, Unternehmer und Start-up-Gründer aller Größen und Branchen sowie Marketingfachleute in Unternehmen und Werbeagenturen.

Warum stößt Marketing oft auf taube Ohren? Viele Unternehmen tun sich schwer, Kunden klar zu kommunizieren, warum sie das benötigen, was das Unternehmen anbietet und verwirren ihre Kunden. Diese wünschen sich jedoch Klarheit und ohne eine klare Botschaft laufen Marketingmaßnahmen schnell ins Leere. Deshalb hat Donald Miller den StoryBrand-Prozess ins Leben gerufen. Egal, ob man der Marketingdirektor eines Multimilliarden-Dollar-Unternehmens, der Inhaber eines Kleinunternehmens, ein Politiker, der für ein Amt kandidiert, oder der Leadsänger einer Rockband ist: Der Aufbau einer StoryBrand wird die Art und Weise, wie man darüber spricht, wer man ist, was man tut und welchen einzigartigen Wert man den Kunden bietet, für immer verändern. Ziel ist es, eine klare und überzeugende Botschaft zu senden. Der Leitfaden für erfolgreiche Markengeschichte (B2B und B2C). StoryBrand ist die Zukunft des Marketings. StoryBrand hilft, überzeugende und klare Botschaften zu erstellen. Sieben universelle Elemente starker Geschichten. Donald Miller ist New York Times-Bestsellerautor für „Blue Like Jazz“ und „A Million Miles in a Thousand Years“ und der Gründer von StoryBrand, einem sehr erfolgreichen Unternehmen, mit dem er das „StoryBrand 7-Framework“ entwickelte. Zu seinen Kunden zählen neben Intel, Steelcase und Pantene noch rund 3.000 Unternehmen. Zielgruppe Das Buch richtet sich an Manager, Unternehmer und Start-up-Gründer aller Größen und Branchen sowie Marketingfachleute in Unternehmen und Werbeagenturen.



19,80 €
18,50 € (zzgl. MwSt.)

sofort versandfertig, Lieferfrist: 1-3
Werktag

Artikelnummer: 9783800661633
Medium: Buch
ISBN: 978-3-8006-6163-3
Verlag: Franz Vahlen
Erscheinungstermin: 31.03.2020
Sprache(n): Deutsch
Auflage: 1. Auflage 2020
Produktform: Kartoniert
Gewicht: 327 g
Seiten: 169
Format (B x H): 161 x 242 mm

