

StoryBrand

Miller

2020

ISBN 978-3-8006-6163-3

Vahlen

schnell und portofrei erhältlich bei
beck-shop.de

Die Online-Fachbuchhandlung beck-shop.de steht für Kompetenz aus Tradition. Sie gründet auf über 250 Jahre juristische Fachbuch-Erfahrung durch die Verlage C.H.BECK und Franz Vahlen.

beck-shop.de hält Fachinformationen in allen gängigen Medienformaten bereit: über 12 Millionen Bücher, eBooks, Loseblattwerke, Zeitschriften, DVDs, Online-Datenbanken und Seminare. Besonders geschätzt wird beck-shop.de für sein umfassendes Spezialsortiment im Bereich Recht, Steuern und Wirtschaft mit rund 700.000 lieferbaren Fachbuchtiteln.

Miller
StoryBrand

beck-shop.de
DIE FACHBUCHHANDLUNG

Lob für StoryBrand

„Bei Donald Miller geht es nicht nur darum, Produkte zu verkaufen. Er zeigt Ihnen, wie Sie das Leben Ihrer Kunden verändern. Sie müssen eine Rolle im Leben Ihrer Kunden spielen – in diesem Buch erfahren Sie, wie. Wenn Sie Wachstum wollen, lesen Sie dieses Buch.“

John C. Maxwell, Top-Autor auf der Bestsellerliste der New York Times

„Dies ist das wichtigste Wirtschaftsbuch des Jahres. Wer sich mit Kommunikation auskennt, weiß um die Macht der Story. Donald Miller stellt den Prozess im Einzelnen dar, damit Ihr Marketing das weiße Rauschen durchdringt, das die heutige, vielfach umworbene Kundengeneration umgibt. Sie *müssen* dieses Buch lesen!“

Dave Ramsey, Top-Autor auf der Bestsellerliste der New York Times

„Donald Miller ruft uns in Erinnerung, dass jede gute Botschaft auf Empathie beruht. Wenn man gesehen, gehört und verstanden werden will, besteht der erste Schritt darin zuzuhören. Kaufen Sie sich dieses Buch, wenn Sie eine echte Beziehung zu den Menschen herstellen wollen.“

Bill Haslam, 49. Gouverneur von Tennessee

„Wenn Sie gern Geld verdienen, sollten Sie dieses Buch lesen. Das System StoryBrand hilft Ihnen, Verkaufsbotschaften zu formulieren, die gehört und beantwortet werden. Wir wenden es an und es funktioniert!“

Ryan Deiss, Begründer und CEO von DigitalMarketer

„In wenigen Stunden ist es diesem Buch gelungen, alles über den Aufbau einer Marke zu entmystifizieren, was ich mein gesamtes Berufsleben lang nicht verstanden habe. Das brillante StoryBrand-Schema ist unsere Anleitung für alles, was wir im Marketingbereich auf die Beine stellen.“

Rory Vaden, Mitbegründer von Southwestern Consulting und New York Times-Bestsellerautor von Take the Stairs

„Ich verwende Don Millers System StoryBrand in meiner Firma jetzt seit einigen Jahren. Es ist das beste Marketingwerkzeug, das ich kenne. Wir wenden es bei jedem Produkt an, das wir auf den Markt bringen. Ich habe Don persönlich als Coach für meine Firma und meine Kunden engagiert und ich kann ihn nur empfehlen. Alle seine revolutionären Einsichten finden Sie leicht zugänglich zwischen diesen Buchdeckeln.“

*Michael Hyatt, New York Times-Bestsellerautor von Platform:
Get Noticed in a Noisy World*

STORY



BRAND

Wie Sie mit starken Geschichten
Ihre Kunden überzeugen

beck-shop.de
von

DIE FACHBUCHHANDLUNG
Donald Miller

Aus dem Amerikanischen übersetzt von

Ute Mareik

Verlag Franz Vahlen München

beck-shop.de
DIE FAH-DRUCKHANDLUNG

Copyright © 2017 by Donald Miller
Translated from the English language: Building a StoryBrand:
Clarify Your Message So Customers Will Listen
Published by arrangement with HarperCollins Leadership,
a division of HarperCollins Focus, LLC.

ISBN Print: 978 3 8006 6163 3
ISBN E-Book PDF: 978 3 8006 6164 0
ISBN E-Book ePub: 978 3 8006 6165 7

© 2020 Verlag Franz Vahlen GmbH,
Wilhelmstr. 9, 80801 München
Satz: Fotosatz Buck
Zweikirchener Str. 7, 84036 Kumhausen
Druck und Bindung: Druckhaus Nomos
In den Lissen 12, 76547 Sinzheim
Umschlaggestaltung: Ralph Zimmermann – Bureau Parapluie
Bildnachweis: © orensila – depositphotos.com



Gedruckt auf säurefreiem, alterungsbeständigem Papier
(hergestellt aus chlorfrei gebleichtem Zellstoff)

Dieses Buch ist
Tim Schurrer und Kyle Reid
gewidmet,
weil sie von Anfang an daran geglaubt haben.

Wir sind durch dieses Buch Freunde geworden.
Das gefällt mir am besten an StoryBrand!

Außerdem widme ich dieses Buch

Betsy Miller

Avery Csorba

Koula Callahan

JJ Peterson

Chad Snavely

Suzanne Norman

Ihr seid der lebende Beweis, dass aus einer Gruppe Freunde,
die sich gemeinsam für ein gutes Ziel einsetzen, eine Familie wird.

beckshop.de

DIE FACHBUCHHANDLUNG

beck-shop.de
DIE FACHBUCHHANDLUNG

Inhaltsverzeichnis

Einleitung	9
Kapitel 1: Warum Marketing meistens Geldverschwendung ist	11
Wie es Ihnen gelingt, gesehen, gehört und verstanden zu verwenden	12
Die Geheimwaffe, die Ihre Firma wachsen lässt	20
Das SB7-Schema	29
Kapitel 2: Überzeugen Sie Ihre Kunden mit einer starken Geschichte	39
Eine Figur	40
Hat ein Problem	49
Und begegnet einem Mentor	61
Der hat einen Plan	70
Und fordert zum Handeln auf	77
Die Niederlage wird verhindert	87
Und am Ende steht der Erfolg	94
Die Leute wollen, dass Sie zu ihrer Veränderung beitragen	104
Kapitel 3: Wie Sie Ihr StoryBrand BrandScript umsetzen	113
Ihren Internetauftritt verbessern	114
Große Veränderungen eines großen Unternehmens durch StoryBrand	121
Fahrplan für das StoryBrand-Marketing	132
Nachwort	157
Danksagung	158
Lob für das System StoryBrand	159
Wie können wir Ihnen weiterhelfen?	163
Anmerkungen	166
Über den Autor	169