Inhalt

Alles nur Glamour?	5
Kapitel 1 – Strategie: Am achten Tag schuf er die Marke, oder?	13
Der Fluch der Kundenbindung: Über den überaus begrenzten Sinn	
von Mission- und Vision Statements	14
Augenbrauen – der ärgste Feind guter Markenarchitektur	20
Der "Watzlawik für Manager"	25
Prognosen sind schwierig, besonders wenn sie die Zukunft betreffen	32
Die Rolle rückwärts – oder: Der König ist tot, es lebe der König!	38
Forecasts: Planlos in Seattle?	39
Marktforschung: Wofür brauchen Sie Computer?	44
Wettbewerbsstrategie: ein Schritt, ein Atemzug, ein Besenstrich	47
Wenn sich die Katze in den Schwanz beißt: Benchmarking	51
Mutti, mach mal, bitte!	55
Kapitel 2 – Umsetzung: Wenn nur der Kunde stört	59
In den Schuhen des Kunden	
Menschen sind nun einmal verschieden	66
Problem: Neue Marketingleiter	72
Der Gorilla am POS	75
Wir sind doch wer: Die Überschätzung der eigenen Werbewirkung	80
Arbeit soll Spaß machen, aber muss es gleich so viel sein?	82
Materialschlacht am Point of Sales	
Kommunikative Underdogs	89
Messen messen?	
Fiat lux – vier einfache Tipps zum Messebau	94



Kapitel 3 – Über Marktforschung, Zielgruppen & Daten: Wenn Zahlen reden könnten	99
Die Phantome, die ich rief: Digital Natives	
Dicke Daten und anderer Blödsinn Marktforschung mit einer Anleitung zum Selbermachen	103
Daten – dezimale Scheuklappen?	117
Kapitel 4 – Organisation oder: Wie macht man das?	121
2015: Marketing reloaded?	122
Angela Merkel oder das neue Ding "Internet"	126
Von Rostlauben und anderen Schwierigkeiten der Kommunikation	129
Think global – act?	132
Muss es immer perfekt sein? Vom Fluch und Segen der PR	135
Eigene Rechte und das Fremdbild	141
Nicht schön, aber effizient!	146
Kapitel 5 – Zum Schluss	149
2025 – eine Schreckensvision für das Marketing	151
Das Ende des Tanzes: 58 Denkfehler und wie man sie vermeiden kann.	156
Die Tipps im Überblick	158
Danksagung	163
Der Autor	165