

Vorwort	5
1 Einleitung	7
2 Wie man Werbung macht, die verkauft	9
3 Jobs in der Werbung – und wie man sie bekommt	31
4 Wie man eine Werbeagentur leitet	45
5 Wie man Kunden gewinnt	58
6 Ein offener Brief an einen Kunden, der eine Agentur sucht	66
7 Mein Wunsch: Eine Renaissance in der Printwerbung	70
8 Wie man Werbespots macht, die verkaufen	103
9 Unternehmenswerbung	117
10 Wie man gute Fremdenverkehrswerbung macht	127
11 Das Erfolgsgeheimnis in der Investitionsgüterwerbung	137
12 Direct Response – meine erste Liebe und meine Geheimwaffe	143
13 Werbung für gemeinnützige Zwecke	150
14 Der Konkurrenzkampf mit Procter & Gamble	155
15 Wunder der Marktforschung	158
16 Das wenige, das ich über Marketing weiß	167
17 Ist Amerika immer noch die Nation Nummer 1?	173
18 Lasker, Resor, Rubicam, Burnett, Hopkins und Bernbach	189
19 Was stimmt nicht mit der Werbung?	206
20 Ich prophezeie dreizehn Veränderungen	217
Literaturverzeichnis	218
Personen- und Sachregister	219