

Inhalt

| | | |
|------------|---|-----------|
| I | Entwicklung der Live-Kommunikation | 17 |
| 1 | Von der Live-Kommunikation zum Live-Marketing | 18 |
| 2 | Neue Herausforderungen | 21 |
| 3 | Übersicht über die Entwicklungen des Live-Marketings | 24 |
| II | Erfolgskomponenten des Live-Marketings und die Vorteile ihrer systematischen Nutzung | 27 |
| 1 | Erfolgskomponenten des Live-Marketings | 28 |
| 2 | Vorteile der systematischen Nutzung von Erfolgskomponenten | 32 |
| III | Live-Marketing mit System | 37 |
| 1 | Der Weg zum Kunden | 38 |
| IV | Code Rouge: Das System KommunikationDirekt | 41 |
| 1 | Systemelemente | 42 |
| 1.1 | Aufbau des Systems | 42 |
| 1.2 | Leistung der Systemebenen und Module | 44 |
| 1.3 | Inhalte der Gesetze | 46 |
| 2 | Die Systeminhalte | 61 |
| 2.1 | Systemebene Strategie | 61 |
| | S1: Spielen, um zu gewinnen | 61 |
| | S2: Spielerischer Pragmatismus | 63 |
| | S3: Unbestechliche Konzeptklarheit | 65 |
| | S4: Strategischer Opportunismus | 66 |
| | S5: Funktionale Kreativität | 70 |

| | | |
|-----|---|-----|
| 2.2 | Systemebene Psychologie | 72 |
| | P1: Ansteckendes Lächeln | 73 |
| | P2: Gleiche Wellenlänge | 75 |
| | P3: Fundamentales Vertrauen | 77 |
| | P4: Ausstrahlende Faszination | 79 |
| | P5: Gewinnendes Entgegenkommen | 81 |
| 2.3 | Systemebene Sprache | 83 |
| | Sp1: Sprich, damit du erkannt wirst | 84 |
| | Sp2: Höre heraus, was nicht gesagt wird | 86 |
| | Sp3: Verstehe, was gemeint ist | 88 |
| | Sp4: Sprich zur Sache | 90 |
| | Sp5: Äußere, was einen überzeugenden Eindruck macht | 92 |
| 2.4 | Systemebene Konzeption und Kreation | 94 |
| | K1: Kreiere klare und einfache Botschaften | 94 |
| | K2: Sprich Herz und Verstand an | 97 |
| | K3: Sprich alle Sinne an | 103 |
| | K4: Schaue mit dem Verstand | 107 |
| | K5: Sei stimmig nach außen und innen | 111 |
| | K6: Kenne die Wege (zu) deiner Zielgruppe | 114 |
| | K7: Gehe auf die Seite der Zielgruppe | 118 |
| | K8: Gehe in das Gedächtnis der Zielgruppe | 123 |
| | K9: Nutze die Kraft des Unbewussten | 128 |
| | K10: Tue das Richtige zur richtigen Zeit | 133 |

V Code Rouge: Die Systemanwendung 141

| | | |
|-----|--|-----|
| 1 | Von Systembausteinen zu effizienter Live-Kommunikation: Die praktische Arbeit mit System | 143 |
| 1.1 | Beispiel 1: Die „sprechenden“ Fahrzeuge – persönliche Dialoge | 144 |
| 1.2 | Beispiel 2: Eine neue Strategie der Kundenorientierung – eindrucksstarke Geschichten (Storytelling) | 147 |
| 1.3 | Beispiel 3: Corporate Training Workshop – überzeugendes Schauspiel | 155 |
| 2 | Von Systembausteinen zu ganzheitlichen Live-Marketing-Strategien: Vernetzung | 157 |

| | | |
|------------|--|------------|
| VI | Code Rouge: Die Praxis der Live-Kommunikation in Geschichte und Gegenwart | 163 |
| 1 | Beispiele aus Geschichte und Gegenwart | 164 |
| 1.1 | Mythos J. F. Kennedy: Politischer Wert von Individualisierungsstrategien | 164 |
| 1.2 | Zeiterlebnis Romantik: Strukturierungswert der Wagner-Festspiele | 170 |
| 1.3 | Zweitausend Jahre Kirche: Sicherungswert der Inszenierungskompetenz | 174 |
| 2 | Chancen und Verantwortung von Live-Marketing und Live-Kommunikation | 178 |
| VII | Ausblick in die Zukunft | 181 |
| | Literatur | 186 |
| | Die Autoren | 199 |