

DIGITAL MARKETING

7 Bücher die Dich zu einen Business-Experten machen! | Bernhard Schirnhofner



BERNHARD SCHIRNHOFER

Meine 7 Buchempfehlungen die Dich zu einen Business-Experten machen!

Ich werde oft gefragt: “Bernhard, kannst Du mir nicht ein Buch empfehlen damit ich auch so erfolgreich wie Du werden kann?”.

Ja, das kann ich. Ich habe 7 Bücher von 7 der offensichtlich besten Experten auf ihrem Gebiet, hier in diesem Beitrag zusammengestellt...

Buch Nr. 1: Growth Hacking: Mehr Wachstum, mehr Kunden, mehr Erfolg.



[Hier gehts zum Buch \(Klick\)](#)

Das aktuelle Buch von Tomas Herzberger und Sandro Jenny.
Zwei der erfolgreichsten Businessautoren Europas.

Das bietet dieses Buch:

- Über 450 Seiten Hacks, Hacks, Hacks
- Übersichtlicher Aufbau, komplett in Farbe
- Zahlreiche Abbildungen und Diagramme
- Infokästen und umfangreicher Index
- Insights von den führenden Marketingprofis Ben Harmanus, Mirko Lange, Vladislav Melnik, Björn Tantau, Inken Kuhlmann und weiteren Experten
- Work Hacks und Toolsammlung zum Download

Was ist ein Business ohne Kunden? Nichts!

Die beiden Autoren beschreiben bewährte Methoden zur Neukundengewinnung mit effektiven Praxistips. Diese Tipps funktionieren ob du ein Einzelunternehmer oder ein riesiges Unternehmen bist.

Von der Zielgruppenauswahl und Produktpositionierung, bis hin zur Errichtung konvertierender Landing Pages und der Nutzung des Fears of Missing Out (FOMO) werden unzählige Tricks und Kniffe vorgestellt, die Entrepreneuren zur Wachstumssteigerung verhelfen.

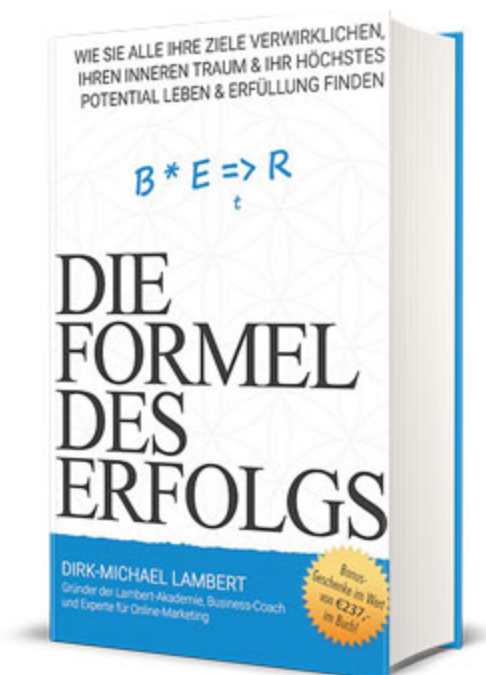
Geschrieben aus der Praxis. kein trockenes herumgetue.

Die im Buch beschriebenen Modelle zeigen dir erfolgsorientierte Taktiken. Das Buch unterstützt dich bei der Umsetzung deiner Kampagnen, damit du garantiert wächst.

Ein Lesetipp für alle, die möglichst schnell ihr Business auf das nächste Level heben wollen.

[Hier gehts zum Buch \(Klick\)](#)

Buch Nr. 2: Die Formel des Erfolgs.



[Hier gehts zum Buch \(Klick\)](#)

Dieses Buch wird Sie verändern! Sie werden darin mehr über das Verwirklichen Ihrer Wünsche und Ziele lernen, als Sie jetzt noch für möglich halten.

Das bietet das Buch:

- Wie du den Mindset für Erfolg formst, anpasst und entwickelst.
- Wie du 10x mehr verkaufst in der Hälfte der Zeit
- Wie du mit dem richtigen Fokus und wenigen Produkten mehr Umsatz machst, egal wer du bist und was du verkaufst.
- Wie du deine Kunden begeisterst und dazu bringst mit dem gleichen Einsatz mehr von dir zu kaufen
- Wie du dir einen strukturierten Erfolgsplan in nur 30 Minuten baust
- Wie du schneller die richtigen Entscheidungen triffst
Die richtige Einstellung zum erfolgreichen Verkaufen
- Wie du deine selbstgesteckten Ziele 72% wahrscheinlicher erreichst, indem du 5 Minuten täglich für diese eine Methode einplanst
- Warum Zeiteinsatz und Geld nichts miteinander zu tun haben und wie du das richtig für dich nutzen kannst
- Wie du eine dicke Haut bekommst und in Stresssituationen einen kühlen Kopf bewahrst
- Warum Integrität das wertvollste Gut ist
- Wie du deine Kunden dazu bringst, mehr von dir zu kaufen
- Einwände des Kunden behandeln- worauf kommt es eigentlich an?
- Der Mindset für dich und deinen Erfolg
- Warum du von deinem Produkt 110% überzeugt sein musst
Ein klares “Nein” ist ein überzeugendes “JA” zu einer anderen Sache

Was bringt Ihnen das Buch?

Es wird Ihnen helfen, Ihre Ziele schneller zu erreichen als jemals zuvor und vor allem: mit viel mehr Leichtigkeit.

Sie werden genau lernen, wie Sie Erfolg. Also Ergebnisse in Ihrem Leben erschaffen und dadurch können Sie Ihre Wirkenergie viel effektiver und fokussierten auf Ihre Ziele und Wünsche richten.

Niemand kann Ihr Leben für Sie leben. Sie müssen die Prinzipien aus diesem Erfolgsbuch anwenden und mit Ihrer Leidenschaft in Ihr Leben bringen. Aber eines kann ich Ihnen versprechen: wenn Sie die Prinzipien aus meinem Buch anwenden, dann werden, dann müssen Sie Erfolg haben.

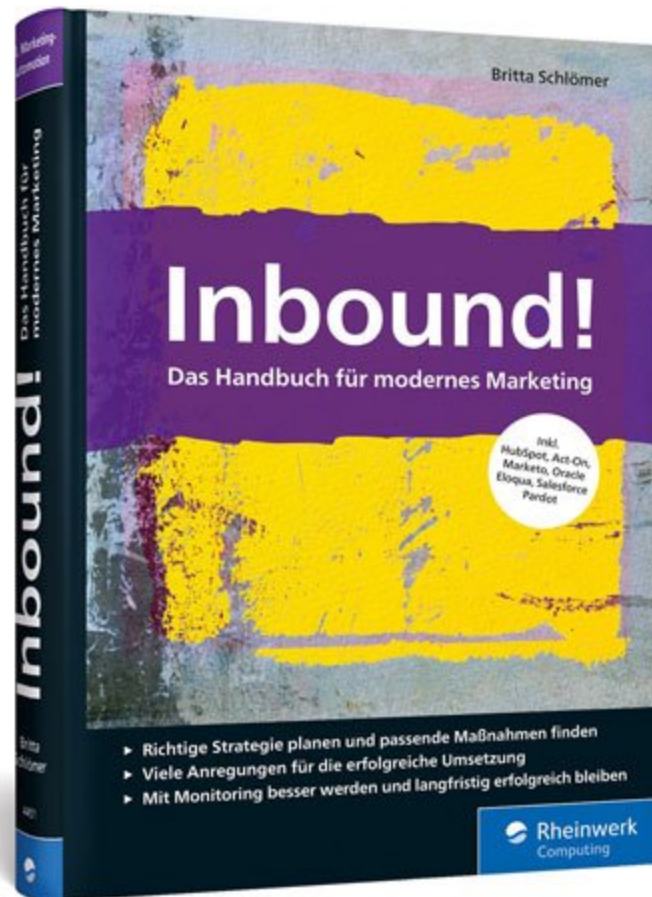
Mein Buch ist kein weiteres Selbsthilfebuch nach dem Motto „Denke positiv und meistens wird es gut!“.

Das Buch ist ein komplettes System von Erfolgs-Gesetzen, die Ihnen helfen werden, Ihre größten Ziele in Realität zu verwandeln.

Es ist das Wissen der alten Geheimschulen, früher nur eine Elite zugänglich, heute für jeden verfügbar, der ein offenes Herz und einen offenen Verstand mitbringt.

[Buch: Die Formel des Erfolgs \(Klick\)](#)

Buch Nr. 3: Inbound



[Hier gehts zum Buch \(Klick\)](#)

Lerne **das Inbound-Marketing** kennen.

In dem Buch von Britta Schlömer finden Sie einen praxisnahen Einblick in die tägliche Arbeit mit **Inbound-Marketing-Software** und **Marketing-Automation**. Das Buch bietet Ihnen eine klar strukturierte Einführung in alle Arbeitsbereiche und alle Informationen, die Ihnen bei der Auswahl der geeigneten Automationssysteme helfen: beim **Training des eigenen Teams**, bei der Konzeption und Durchführung von Inbound-Marketing-Kampagnen, bei der Einrichtung interner Prozesse und bei der Arbeit mit **externen Dienstleistern**.

Das bietet das Buch:

- Grundlagen des Inbound-Marketings
- Inbound-Marketing-Ziele
- Buyer Personas entwickeln
- Kundengewinnung im Internet
- Marketing-Management
- Marketing-Assessment
- Marketing-Software
- Planung von Inbound-Marketing-Kampagnen
- Erfolgsmessung
- Steigerungsmaßnahmen Customer Experience

Das sagt die Presse zu dem Buch:

»Das Buch ist ein Muss für jeden, der mit Marketing zu tun hat.« (*eStrategy*)

»Nachschlagewerk, das aufgrund der vielen Praxisbeispiele immer wieder zu eigenen Ideen anregt, Toolvarianten aufzeigt, Impulse setzt.« (*Website Boosting*)

»Praxisnaher Einblick in die tägliche Arbeit mit Inbound-Marketing-Software. [...] 600 Seiten verschaffen Ihnen hier einen umfassenden Überblick.« (*SCREENGUIDE*)

»Systematisch und praxisnah.« (*t3n*)

»In diesem Buch werden auf einfache und aufeinander aufbauenden Module rund um alle Vorgehensweisen und erforderlichen Kenntnisse zum Thema über Inbound Marketing für Einsteiger aufgezeigt. [...] Auch erfahrene Online-Marketing-Profis, SEO-Experten, Content-Marketing- oder Social-Media-Manager werden Sie viel Neues erfahren, vor allem über all die Instrumente und die Marketing-Philosophie, die vielleicht bisher nicht in Ihrem persönlichen Fokus stand.« (*wds7.at*)

»[Die Autorin] führt leicht verständlich in die Thematik ein, wobei sie darauf achtet, konkrete Ratschläge und Handlungsmöglichkeiten zu nennen. Viele Praxisbeispiele runden das Buch ab, das zweifellos dank seiner Vollständigkeit zu einem Standardwerk im modernen Online-Marketing wird.« (*E-Mail-Marketing-Forum*)

»Im Gegensatz zum Marktschreier-Prinzip setzt [das Inbound-Marketing] darauf, vom Kunden selbst gefunden zu werden. Wie das funktioniert, wird in dem Ratgeber anhand von Best-Practice-Beispielen und Infografiken erklärt.« (*Hamburger Wirtschaft – Das Magazin der Handelskammer Hamburg*)

[Buch: Inbound \(Klick\)](#)

Buch Nr. 4: Meine Marke



[Hier gehts zum Buch \(Klick\)](#)

Was machen Red Bull, Coca Cola, Apple oder Adidas anders als andere Unternehmen? Was steckt hinter dem Erfolg von Google, Nespresso und Co.? Hermann H. Wala weiß um die Erfolgsstrategien dieser Unternehmen, und half mit seinem bewährten Konzept der WIR-MARKEN bereits einer Vielzahl an Unternehmen, ihre Produkte in den Köpfen und Herzen der Kunden zu etablieren.

Der Markenexperte beweist: nicht mehr die Großen verdrängen die Kleinen, sondern die »Wertvollen« diejenigen, die es nicht schaffen ihre Werte glaubwürdig zu transportieren. Es reicht heute längst nicht mehr aus, dass diese sogenannten WIR-MARKEN im gesamten Unternehmen gelebt werden, sie müssen darüber hinaus von der Unternehmensführung glaubwürdig verkörpert werden. Denn heute zählen diejenigen Unternehmen zu den Gewinnern, die eine besondere emotionale Verbundenheit, ein »Wir-Gefühl«, zwischen Kunden und Marke schaffen.

Das sagt die Presse über das Buch:

„Das Konzept der WIR-MARKEN macht deutlich, wie eine eindeutige Positionierung, klare Wertehaltung und eine authentische Öffnung der Kundenbedürfnisse Marken heute stärkt. WIR-MARKEN sind Chefsache!“ (Prof. Dr. Hubert Burda)

„Bestseller-Autor Hermann Wala schreibt über das Thema „Meine Marke“ und die Wichtigkeit bestimmte Werte im Unternehmen zu leben – wie aus Ihren Mitarbeitern/ -innen Markenbotschafter werden.“ (MeHRWERT Marketing Magazin)

„Keine technische Innovation hat die Welt in ihrer jüngeren Geschichte so verändert wie das Internet. Das Social Web ist keine vorübergehende Modeerscheinung – es stellt neue Herausforderungen und Chancen für Unternehmer dar. Es kann als Plus in Sachen Transparenz, Vertrauen, Emotionalisierung und Kundenbindung genutzt werden. Wer im Web nicht gefunden wird, existiert nicht.“ (Marke 41)

„Marken-Positionierungs-Strategie Hermann H. Wala schreibt aktuell als Experte für den FOCUS Online, MeHRWERT Marketing Magazin & Zencap.“

„Prominente Praktiker, wie Prof. Dr. Hubert Burda im Vorwort und Thomas Ebeling zum Thema Dynamik, geben im Interview zusätzlich Auskunft über „Meine Marke“, wie der Titel des Buches lautet.“ (Absatzwirtschaft)

„Die Stärke einer Marke mit sehr fundamentalen Aspekten hinter den Börsenbewertungen. In dem Buch „Meine Marke“ aus dem Redline Verlag analysiert Hermann Wala anhand von 7 Tools die Erfolgsstrategie omnipräsenter Brands, wie Google, Apple, Nespresso oder Red Bull.“ (Börse Frankfurt)

„Hermann H. Wala ist Inhaber von WALA STRATEGY & BRAND CONSULTANTS und Unternehmer aus Leidenschaft. Der gefragte Marketingstratege berät ambitionierte Mittelständler und große Unternehmen. Erfolgreiche Marken berühren, gewinnen und bewegen Kunden-Herzen.“ (Top 100 Unternehmer Katalog)

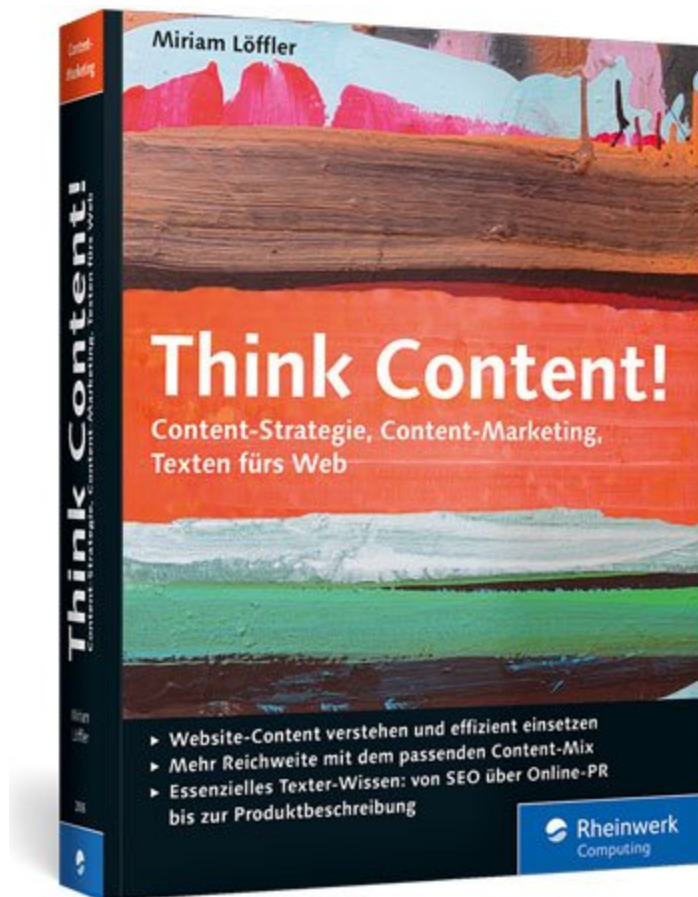
„Respektiere deine Marke und ihre Geschichte und gehe mit beiden behutsam um!“

(Herbert Hainer, adidas AG)

“Fundiert, gut strukturiert und praxisnah schildert der Autor in diesem Buch die sieben zentralen Konzepte, mittels derer Unternehmen sich und ihre Marke erfolgreich positionieren und lebendig halten. Gut zu lesen – und auch für kleine (Ein-Mann-)Unternehmen ein Ideenpool.” (managerSeminare)

[Buch: Meine Marke \(Klick\)](#)

Buch Nr. 5: Think Content



[Hier gehts zum Buch \(Klick\)](#)

Think Content! ist schon jetzt ein moderner Klassiker unter den Online-Marketing-Büchern und zu Recht **eines der bestverkauften Marketingbücher der letzten Jahre!** Denn ob Sie neue Zielgruppen ansprechen, in der PR arbeiten oder Produkte und Dienstleistungen anbieten: Für erfolgreiches Marketing benötigen Sie Content und das Wissen darüber, wie Sie **Content-Strategien für Ihr Unternehmen entwickeln, planen und umsetzen.**

Dieser Leitfaden gibt Ihnen nicht nur einen Überblick, wie Content-Marketing funktioniert. Er versetzt Sie in die Lage, **eigene Content-Strategien zu entwickeln und erfolgreich durchzuführen**. Think Content! ist der praxisnahe Leitfaden, der Sie bei der Umsetzung Ihrer eigenen Content-Projekte von Anfang an unterstützt. Das Buch ermöglicht Berufseinsteigern einen schnellen Zugang zur Thematik, Profis finden viele Impulse und Anregungen für die eigene Arbeit.

Das ist drin für Sie:

- Website-Content aus allen Blickwinkeln
- Unterschiedliche Content-Arten
- Zielgruppen relevante Content-Ideen
- Content-Marketing-Aktionen aus der Praxis
- Die richtige Content-Strategie
- Launch- und Relaunch-Projekte
- Zielgerichteter Auf- und Ausbau von Web-Inhalten
- Content im Tagesgeschäft organisieren
- Gute Texte erstellen – Usability und Design
- Essenzielles Content-Wissen
- Tools und Tipps für Texter
- **Neu:** Strategische Bedeutung der Zielgruppe, der Unternehmensziele und der Marke
- **Neu:** Customer Experience, Voice Search und Content-Modelle
- **Neu:** Content-Produktion für verschiedene Content-Formate
- **Neu:** Agiles Arbeiten
- **Und jede Menge neue, aktuelle Praxisbeispiele**

Das sagt die Presse:

»Eine unbedingte Leseempfehlung für Content-Strategen, Social-Media-Manager, Marketer, Blogger, Texter – und nicht zuletzt Entscheider.«
(*GrowthUp*)

»Mit „Think Content“ haben die beiden Autorinnen ein Standardwerk geschaffen, das durch Praxisnähe und direkt umsetzbare Impulse für die eigene Arbeit besticht.« (www.datenschmutz.net)

»Buchtipp!« (c't)

»Wer die erste Auflage des Buchs schon kennt, findet in der neuen Auflage genügend neue Inhalte und Anregungen. [...] Es finden sich zahlreiche Anregungen, die Sie zum intensiven Nachdenken bringen können. Wenn es letzten Endes darum geht, nur solche Arbeiten bei der Content-Erstellung zu finden, die höchstmögliche Wirkung zeigen sollen, dann wird das Buch seinen Platz eher am Schreibtisch als im Buchregal finden.« (*E-Werkstatt Online-Marketing*)

»Ein aufschlussreiches und umfangreiches Standardwerk.« (*eveos Blog*)

»Gehört ins Regal von allen Berufsleuten, die mit ihrer Kommunikation im digitalen Raum etwas bewirken wollen.« (*mcschindler.com*)

[Buch: Think Content \(Klick\)](#)

Buch Nr. 6: Tell me



[Hier gehts zum Buch \(Klick\)](#)

Wer gut erzählen kann, braucht sich um begeisterte Zuhörer keine Sorgen zu machen. Im Konferenzraum und an der Kaffeetheke, online wie offline, im Gespräch und im Vortrag. „Tell me!“ zeigt Ihnen, wie Sie die Kraft guter Geschichten für Ihren persönlichen Erfolg nutzen. Thomas Pyczak setzt auf Storytelling und die Stärke kurzer, in sich geschlossener Geschichten. Sein Buch bietet Ihnen jede Menge Inspiration, Tipps und Best Practices für alle beruflichen Situationen. Und vor allem: jede Menge guter Geschichten rund ums Storytelling!

Das ist drin für Sie:

- Mit Geschichten fesseln, inspirieren und im Gedächtnis bleiben
- Tools und Storytelling-Techniken, die wirklich weiterhelfen
- Best Practices für Ihre beruflichen Situation
- So stark wirken Geschichten
- Die Kunst des Schweigens
- Storys, Typen, Situationen
- Die Kunst, Fragen zu stellen
- Die Baupläne erfolgreicher Geschichten, von Sparkline bis Heldenreise

Das sagt die Presse:

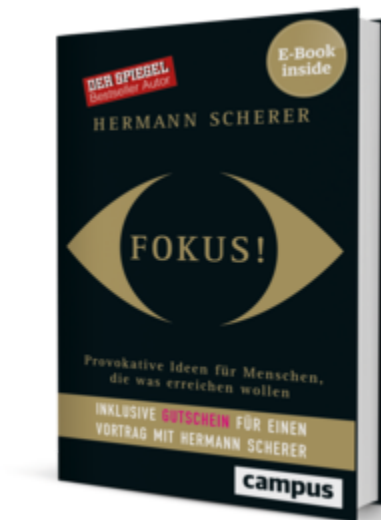
»Ein hilfreiches Buch für alle, die lernen wollen, besser zu unterhalten und zu überzeugen.« (*LINUX MAGAZIN*)

»Ein gutes Buch für alle, die an ihrer Erzählkunst feilen möchten.« (*SCREENGUIDE*)

»Besonders lesenswert wird das Werk (...) dadurch, dass der Autor kein bloßes Marketing-Buch abgeliefert, sondern auch über die Hintergründe der Wirkung von Storys mit dem Wissen von Verhaltenspsychologen oder Gehirnforschern berichtet. Viele Beispiele und Praxistipps runden das Buch ab, das jedem Einsteiger als interessanter und unterhaltsamer Begleiter für den Weg ins professionelle Storytelling dient.« (*E-Mail-Marketing-Forum*)

[Buch: Tell me \(Klick\)](#)

Buch Nr. 7: Fokus



[Buch: Fokus \(Klick\)](#)

Hermann Scherer über sein Buch:

“Dieses Buch habe ich geschrieben für all diejenigen, die etwas erreichen wollen im Leben, die – privat und/oder beruflich – den langfristigen Erfolg suchen. Ich betone: langfristig. Also keine „Quickies“: das Stück Schokolade, das Schnäppchen im Supermarkt – sie verschaffen uns eine kurzfristige Befriedung, sorgen aber schon mittelfristig für negative Folgen. Wir müssen den Fokus auf die kommenden fünf oder zehn Jahre legen, nicht nur auf die nächsten Tage oder Wochen oder Monate. Denn es ist doch so: Wir überschätzen meist das, was wir in einem Jahr schaffen, aber wir unterschätzen das, was wir in zehn Jahren schaffen.”

Was ist drin für dich:

- den Fokus auf die lebenswichtigen Dinge zu legen
- Dir selbst Konfetti ins Leben zu streuen
- langfristigen Erfolg zu erreichen
- Grenzen zu überwinden
- das Leben selbst zu gestalten
- aus dem Mittelmaß auszubrechen
- zu handeln statt zu jammern
- immer alles zu geben

Über den Author Hermann Scherer:

Mehr als 3.000 Vorträge vor rund einer Million Menschen in mehr als 3.000 Unternehmen in mehr als 30 Ländern, 50 Bücher in 18 Sprachen, 1.000 Presseveröffentlichungen, 50.000.000 Euro Umsatz, 9.000 Hotelübernachtungen, 10.000.000 Flugmeilen, Forschung und Lehre an 18 europäischen Universitäten, mehr als 30 erfolgreiche Firmengründungen, die meist zur Marktführerschaft führten, eine anhaltende Beratertätigkeit, immer neue Impulse und Inspiration für Welt und Wirtschaft – das ist Hermann Scherer. Er macht Menschen zu Marken, damit sie das verdienen, was sie wert sind und den Logenplatz im Kundenkopf erobern.

»Er ist einer der profiliertesten Coaches und Unternehmensberater Deutschlands. Belesen und voller Charisma gleichermaßen – und ausgestattet mit einem Gespür für die Alltagsorgen der Menschen.« (Handelsblatt)

„Er ist der Trainer aller Trainer in Deutschland!“

[Buch: Fokus \(Klick\)](#)



Bernhard Schirnhofner 

Wenn Ihnen das E-Book gefallen hat, dann hinterlassen Sie bitte einen Kommentar auf meinem Blog: <https://bs4u.at>

Danke sehr, Bernhard Schirnhofner

Mehr zu diesem Thema finden Sie auf meinem Blog:

<https://bs4u.at>