



DIGITAL STORYTELLING – **CONTENT MARKETING IN DEN MÄRKTEN VON MORGEN!** **MEHR AUFMERKSAMKEIT, MEHR KUNDEN, MEHR MARGE – MIT DIGITAL STORYTELLING**

CONTENT IS KING!

Das weiß jeder Medienmanager. Und gerade im 21. Jahrhundert werden Inhalte immer wichtiger. Laut einer Studie der Zeitschrift „Fortune“ hat sich der Anteil der immateriellen Vermögensgegenstände als Bestandteil des gesamten Firmenwertes in den USA von 17% im Jahr 1975 auf mehr als 80 % im Jahr 2015 mehr als vervierfacht! Und in anderen wissensbasierten Ländern und Industrienationen sieht es ähnlich aus.

Gerade in der digitalen Welt ist die Fülle an Informationen unerschöpflich, die Aufmerksamkeits-spanne des Nutzers hingegen immer kürzer und der Kampf um „Eyeball Attention“ des Kunden immer gnadenloser. Schließlich ist der Wettbewerb nur einen Klick entfernt.

Storytelling, insbesondere **Digital Storytelling**, ist dabei ein elementares Element des Content Marketing, da es den Kunden und seine Erfahrungen in den Mittelpunkt stellt, vergleichbar mit dem Helden in einer guten Story. Da wir Menschen uns bereits in der Steinzeit unsere „Best Practices“ in Form von Storys erzählt haben, sortiert der Türsteher im Gehirn nach wie vor gnadenlos aus, was nicht nach guter Story klingt.

Heute mehr denn je! Faktenschwangere Vorträge und langweilige PowerPoint-Charts gehören zu den unerwünschten Gästen. Und digitale Datenwüsten erst recht.

Der Vortrag „Digital Storytelling – Content Marketing in den Märkten von morgen!“ zeigt, wie Firmen im 21. Jahrhundert durch Storytelling

- a) Strategien erklären und umsetzen,
- b) hochmarginale Produkte verkaufen,
- c) sich in der digitalen Welt besser vermarkten und dadurch
- d) insgesamt den Wert ihres Unternehmens erhöhen.

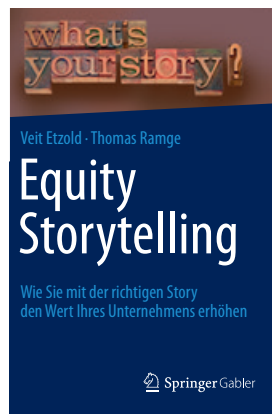
Digital Storytelling hilft Ihnen dabei, in einem skalierbaren Geschäft Millionen von Kunden zu bedienen und gleichzeitig jedem Kunden mit einer guten Story das Gefühl zu geben, dass Ihr Unternehmen genau weiß, was dieser individuelle Kunde jetzt wirklich braucht.

Denn jedes ungelöste Problem des Kunden von heute ist ein profitables Geschäftsmodell von morgen!

PUBLIKATION VON DR. VEIT ETZOLD

Bücher:

- **Der weiße Hai im Weltraum – Storytelling für Manager**, Wiley-VCH Verlag, September 2013
- **Equity Storytelling**
Wie Sie mit der richtigen Story den Wert Ihres Unternehmens erhöhen, mit Thomas Ramge (Economist, brand eins), Springer Gabler, März 2014



Essays:

- **Jaws in Space. Why Storytelling is important**, The European Financial Review, August 2013
- **Equity Storytelling – To tell is to sell**, The European Financial Review, Juni/Juli 2014



Kunden:



Lehraufträge:



Dr. Veit Eitzold

15 Jahre Managementenerfahrung
in Großunternehmen und Beratungsfirmen
20 Bücher in sieben Ländern,
Gesamtauflage: mehr als 1,5 Millionen Exemplare

Dr. Veit Eitzold arbeitete viele Jahre in unterschiedlichen Groß-unternehmen, für Start-ups, in der Unternehmensberatung (Boston Consulting Group) sowie in der Managementausbildung (ESMT). Zudem ist er erfolgreicher Sachbuch- und Thrillerautor, Autor beim Harvard Business Manager und gefragter Keynote Speaker. Dr. Eitzold promovierte in Medienwissenschaften über den Kinofilm „Matrix“ und hält einen MBA der IESE Business School.

Kontakt:

Dr. Veit Eitzold GmbH
Strategie, Wirkung, Umsetzung
Friedrichstr. 171
10117 Berlin

Tel. +49 (0) 30 39 74 36 67
Fax +49 (0) 30 89 67 78 64
E-Mail info@veit-etzold.de
www.veit-etzold.de