

## Welche Business-Story erzählen Sie?

Geschichten schlagen Fakten. Eine gewagte These, die jedoch im Hinblick auf Marketing und Verkauf immer wieder zutrifft. Eine gute Business Story gewinnt Menschen, die Unternehmen folgen und Teil von Etwas werden wollen. Apple, Tesla und Co beweisen dies täglich. Aber auch kleineren Unternehmen gelingt es, ihre Visionen in Geschichten zu verpacken. Als Business Story Consultant nehme die erzählten Inhalte und Geschichten meiner Kunden sowie deren Kommunikation in den Mittelpunkt, um daraus strategische und individuelle Wege zur Positionierung abzuleiten. Wer erzählt Geschichten über das Unternehmen? Der Unternehmer oder die Unternehmerin selbst oder eine externe Marketingagentur? Welche Ziele werden damit verfolgt und wie Vertrauen erzeugt? Welche Rolle nimmt das Unternehmen zu Kunden und Mitarbeitern ein?

In Workshops und Beratungen werden Wurzeln und Werte eines Unternehmens und seiner Gründer und Gründerinnen durchleuchtet und daraus Kernbotschaften für eine Business Story erstellt. Wir formulieren kundenzentrale Wege zu Dienstleistungen, Produkten und Ressourcen. Die Business Story bildet dabei immer den Kern einer Strategieentwicklung für Marketing- und Kommunikationsthemen und kann den entscheidenden Unterschied zu Mitbewerbern ausmachen.



**Dr. Michael Egger**

Unternehmensberater, Trainer, Redner

[www.erfolgszeiten.at](http://www.erfolgszeiten.at)

[www.ubit-stmk.at](http://www.ubit-stmk.at)

