

Access Free How To Write Your Irresistible Home Page In 7 Simple Steps Your Blueprint To Website Home Page Content That Converts Visitors Into Leads Clients How To Write Book 3 modernh.com

Zeige deinen StyleDie NachtigallDas Zeitalter des ÜberwachungskapitalismusDigitales Marketing für DummiesMarketing für DummiesKeine Angst vor Weißraum!Pre-SuasionSocial Media Einfach ErklärtGrowth HackingGoogle InsideGrowth Hacking für DummiesDas Handbuch für StartupsDas Millionär BookletFacebook Marketing für DummiesÜberfliegerEin neues IchSelbstbildFrag immer erst: warumWissenschaftliches InserierenVerändere dein BewusstseinIhr erstes Jahr im Network-MarketingMarketingDigitaler MinimalismusDie Federalist papersDie Elemente der User ExperienceKinder einfühlend ins Leben begleitenGuerrilla Marketing des 21. JahrhundertsDie Plattform-RevolutionEin wenig LebenSofies WeltReise um die Erde in 80 TagenSchnelligkeit durch Vertrauenhome bodyDie Entstehung der MarkenGeständnisse eines WerbemannesTwitterDie neuen Marketing- und PR-Regeln im Web 2.0Die 7 Wege zur Effektivität für JugendlicheKopflosHau rein!

[Zeige deinen Style](#)

"Ein wenig Leben" handelt von der lebenslangen Freundschaft zwischen vier Männern in New York, die sich am College kennengelernt haben. Jude St. Francis, brillant und enigmatisch, ist die charismatische Figur im Zentrum der Gruppe – ein aufopfernd liebender und zugleich innerlich zerbrochener Mensch. Immer tiefer werden die Freunde in Judes dunkle, schmerzhaftes Welt hineingesogen, deren Ungeheuer nach und nach hervortreten. "Ein wenig Leben" ist ein rauschhaftes, mit kaum fasslicher Dringlichkeit erzähltes Epos über Trauma, menschliche Güte und Freundschaft als wahre Liebe. Es begibt sich an die dunkelsten Orte, an die Literatur sich wagen kann, und bricht dabei immer wieder zum hellen Licht durch.

[Die Nachtigall](#)

Malcolm Gladwell, Bestsellerautor und Star des amerikanischen Buchmarkts, hat die wahren Ursachen des Erfolgs untersucht und darüber ein lehrreiches, faszinierendes Buch geschrieben. Es steckt voller Geschichten und Beispiele, die zeigen, dass auch außergewöhnlicher Erfolg selten etwas mit individuellen Eigenschaften zu tun hat, sondern mit Gegebenheiten, die es dem einen leicht und dem anderen unmöglich machen, erfolgreich zu sein. Die Frage ist nicht, wie jemand ist, sondern woher er kommt: Welche Bedingungen haben diesen Menschen hervorgebracht? Auf seiner anregenden intellektuellen Erkundung der Welt der Überflieger erklärt Gladwell unter anderem das Geheimnis der Softwaremilliardäre, wie man ein herausragender Fußballer wird, warum Asiaten so gut in Mathe sind und was die Beatles zur größten Band aller Zeiten machte.

[Das Zeitalter des Überwachungskapitalismus](#)

Am Beginn einer jeden Erfolgsgeschichte steht eine einfache Frage: Warum? Warum sind manche Organisationen profitabler als andere? Warum werden einige Führungskräfte von ihren Mitarbeitern mehr geschätzt und andere weniger? Warum sind manche Menschen in der Lage, immer und immer wieder erfolgreich zu sein? In seinem Bestseller, der nun zum ersten Mal in deutscher Sprache erscheint, zeigt Simon Sinek, dass erfolgreiche Persönlichkeiten wie Martin Luther King Jr. oder Steve Jobs alle nach demselben, natürlichen Muster dachten, handelten und kommunizierten. Am Anfang ihres Wirkens stand immer die Frage nach dem Warum. Mit diesem Ansatz schafften sie es, bedeutende Dinge zu vollbringen und darüber hinaus ihre Mitstreiter zu inspirieren. Sich an diesen Vorbildern orientierend, gibt Sinek in seinem Ratgeber nun Führungskräften, Unternehmen, aber auch Privatpersonen einen Leitfaden an die Hand, der zum endgültigen Erfolg verhilft. Dabei erklärt er das so erfolgreiche Muster, welches dem goldenen Schnitt ähnlich ist, und auf den drei elementaren Fragen basiert: Warum? Wie? Was? Dadurch eröffnen sich dem Leser völlig neue Möglichkeiten und er wird lernen, dass die Motivierung von Mitarbeitern viel zielführender ist als ihre Manipulation! Und dies geht ganz einfach: einfach "Warum?" fragen.

[Digitales Marketing für Dummies](#)

Wer erfolgreich für sein Unternehmen werben will, darf Facebook in der Marketing-Strategie nicht vergessen. Eine Unternehmensseite bei Facebook hilft Ihnen, Ihren Kunden dort zu erreichen, wo er am liebsten ist. Dieses Buch zeigt, wie Sie eine Facebook-Marketing-Strategie entwickeln, eine "Fanpage" bei Facebook erstellen, eine Facebook-Community aufbauen und wie Sie mit Ihren Fans kommunizieren. Außerdem gehen die Autoren darauf ein, wie Sie mit Facebook-Advertising eine Werbeanzeige schalten und wie Sie mit den Analyse Tools von Facebook überprüfen, wie oft Ihre Seite besucht wird. Werden Sie mit Ihrem Unternehmen Teil der Facebook-Welt und genießen Sie Ihren Erfolg.

[Marketing für Dummies](#)

[Keine Angst vor Weißraum!](#)

Kontakt zu Freunden halten – das ist eine der Ideen hinter Twitter. Doch einer der Gründer erreichte für sich persönlich das Gegenteil: Intrigen machten aus Kumpeln bittere Feinde. "New York Times"-Reporter Nick Bilton hat darüber jetzt ein Buch geschrieben. Twitter wächst, trotz technischer Probleme, aber wer sich dafür näher interessiert, ist bei Nick Bilton falsch aufgehoben: Hier geht es um die Egokämpfe und Machtspiele, nicht um Feinheiten der Serversteuerung oder der Medienrevolution.

[Pre-Suasion](#)

Verändere dein Bewusstsein ist die faszinierende Erkundung der neuen Forschung zu Psychedelika wie LSD und Psilocybin, in der die »neurale Korrelation« von mystischer und spiritueller Erfahrung und die Mechanismen von weit verbreiteten mentalen Krankheiten wie Depression, Sucht und Obsessionen untersucht werden. Und ein großartiger Reisebericht von der Geschichte und der Wirkung psychedelischer Substanzen. In den 50er und 60er Jahren wurden psychedelische Substanzen von Psychiatern als Wundermittel betrachtet, mit denen man psychische Erkrankungen beeinflussen und behandeln konnte. Als aber LSD und Psilocybin »aus dem Labor entkamen« und von der Gegenkultur vereinnahmt wurden, lösten sie moralische Panik und einen Backlash aus. Das führte Anfang der 70er Jahre dazu, dass Psychedelika verboten wurden und die Forschung eingestellt wurde. Seit zehn Jahren wird dank engagierter Wissenschaftler, Aktivisten und Psychonauten wieder geforscht. Diese Forschung verändert unser Verständnis der Zusammenhänge zwischen dem Gehirn und dem Bewusstsein. Wissenschaftler beginnen, die »neurale Korrelation« von mystischer und spiritueller Erfahrung zu identifizieren und die Mechanismen, die bei so weit verbreiteten mentalen Erkrankungen wie Depressionen, Angstneurosen, Sucht und Obsessionen, aber auch bei ganz gewöhnlichem Unglücklichsein wirksam sind, besser zu verstehen. Michael Pollan erkundet diese aufregende Thematik auf zwei sich überkreuzenden Wegen, zum einen journalistisch und historisch, zum anderen persönlich. Durch das Vertiefen in wissenschaftliche Erkenntnis und in die Erfahrung veränderter Zustände des Bewusstseins gelingt es ihm, unser Verständnis von Geist und Selbst und unserem Platz in der Welt neu auszuloten.

[Social Media Einfach Erklärt](#)

Gewaltfreie Kommunikation ist im Umgang mit Kindern und in der Erziehung ein wunderbares Werkzeug, um Konflikte zu vermeiden oder zu lösen. Es wird eine Form der Kommunikation ermöglicht, die allen hilft, ihre Bedürfnisse zu stellen. Kinder spüren die Wertschätzung, die ihnen mit Gewaltfreier Kommunikation entgegengebracht wird. Sie fühlen sich verstanden und angenommen. Die GFK ist leicht zugänglich und kann in Alltagssituationen gut umgesetzt werden. "Ich habe in den letzten 30 Jahren immer wieder Eltern in die Gewaltfreie Kommunikation eingeführt und würde hier gerne einige von den Dingen mitteilen, die sowohl für mich als auch für die Eltern, mit denen ich gearbeitet habe, hilfreich gewesen sind. Darüber hinaus möchte ich einige von den Einsichten weitergeben, die ich durch die herausfordernde und wunderbare Beschäftigung mit dem Thema Elternschaft gewonnen habe." – Marshall B. Rosenberg

[Growth Hacking](#)

Spitzensportler, Geigenvirtuosen, Elitestudenten, Karriereemenschchen – in der Regel sprechen wir Erfolge den Begabungen des Menschen zu. Doch dieser Glaube ist nicht nur falsch, er hindert auch unser persönliches Fortkommen und schränkt unser Potenzial ein. Die Psychologin Carol Dweck beweist: Entscheidend für die Entwicklung eines Menschen ist nicht das Talent, sondern das eigene Selbstbild. Was es damit auf sich hat, wie Ihr eigenes Selbstbild aussieht und wie Sie diese Erkenntnisse für sich persönlich nutzen können, erfahren Sie in diesem Buch.

[Google Inside](#)

"Reise um die Erde in 80 Tagen" (auch "In 80 Tagen um die Welt", "In achtzig Tagen um die Erde", "Die Rettung der Maharani", "Die Wette des Phileas Fogg" oder "Der Wettlauf des Phileas Fogg") ist ein Roman des französischen Autors Jules Verne. Der Roman wurde erstmals am 30. Januar 1873 unter dem französischen Titel "Le Tour du monde en quatre-vingts jours" von dem Verleger Pierre-Jules Hetzel veröffentlicht. Die erste deutschsprachige Ausgabe erschien im selben Jahr im Verlag der Gebrüder Légrády in Pest unter dem Titel "Reise um die Erde in 80 Tagen".

[Growth Hacking für Dummies](#)

Access Free How To Write Your Irresistible Home Page In 7 Simple Steps Your Blueprint To Website Home Page Content That Converts Visitors Into Leads Clients How To Write Book 3 modernh.com

Gegen den Big-Other-Kapitalismus ist Big Brother harmlos. Die Menschheit steht am Scheideweg, sagt die Harvard-Ökonomin Shoshana Zuboff. Bekommt die Politik die wachsende Macht der High-Tech-Giganten in den Griff? Oder überlassen wir uns der verborgenen Logik des Überwachungskapitalismus? Wie reagieren wir auf die neuen Methoden der Verhaltensauswertung und -manipulation, die unsere Autonomie bedrohen? Akzeptieren wir die neuen Formen sozialer Ungleichheit? Ist Widerstand ohnehin zwecklos? Zuboff bewertet die soziale, politische, ökonomische und technologische Bedeutung der großen Veränderung, die wir erleben. Sie zeichnet ein unmissverständliches Bild der neuen Märkte, auf denen Menschen nur noch Quelle eines kostenlosen Rohstoffs sind - Lieferanten von Verhaltensdaten. Noch haben wir es in der Hand, wie das nächste Kapitel des Kapitalismus aussehen wird. Meistern wir das Digitale oder sind wir seine Sklaven? Es ist unsere Entscheidung! Zuboffs Buch liefert eine neue Erzählung des Kapitalismus. An ihrer Deutung kommen kritische Geister nicht vorbei.

[Das Handbuch für Startups](#)

Vertrauen bildet die Grundlage für alle Beziehungen und jede Form der Kommunikation, für alle Individuen, Unternehmen, Organisationen und Zivilisationen rund um den Globus. Mangelndes Vertrauen zerstört auch die erfolgreichsten Unternehmen, die mächtigste Regierung und die florierendste Wirtschaft. Trotz der offensichtlich immensen Macht von Vertrauen spielt es im realen Geschehen kaum eine Rolle und gehört wohl zu den am meisten unterschätzten Faktoren unserer Wirtschaft und Gesellschaft. Stephen M. R. Covey zeigt in seinem viel beachteten Buch „Schnelligkeit durch Vertrauen“, dass Vertrauen kein weicher Faktor ist, sondern ein pragmatischer und realer Wert, den man erschaffen und zur Handlungsgrundlage machen kann. Er präsentiert konkrete Vertrauensregeln und Prinzipien und zeigt, wie auf allen Ebenen eines Unternehmens Vertrauen aufgebaut, gelebt und gefördert werden kann. Seine These: Vertrauen ist eine Schlüsselkompetenz und ein Art Teilchenbeschleuniger für die Wirtschaft.

[Das Millionär Booklet](#)

So bekommen Sie, was Sie wollen! Immer wieder kommen Sie in Situationen, in denen Sie andere in ihrem Verhalten beeinflussen wollen. Ihr Kunde soll den Kaufvertrag unterschreiben oder Ihr Kind soll Vokabeln lernen. Egal wie: Die anderen sollen sich von uns überzeugen lassen und endlich Ja sagen. Doch wie bringen wir sie dazu? Der Sozialpsychologe und Meister der Beeinflussung Robert Cialdini hat es herausgefunden: Die überzeugendsten Verhandler gewinnen den Deal, schon bevor es zum eigentlichen Gespräch kommt. Wie sie das machen und wie auch Ihnen das gelingt, zeigt dieses augenöffnende Buch.

[Facebook Marketing für Dummies](#)

I want to help you reach millionaire status, even get rich, if you believe that you deserve to be the person in the room that writes the check for a million dollars, ten million or even 100 million-let's roll.

[Überflieger](#)

Claude C. Hopkins ist einer der ganz großen Namen und Pioniere im Anzeigengeschäft! Er lebte und wirkte bis Anfang des 20. Jahrhunderts; Hopkins hat einige sehr bedeutende strategische Grundlagen des Marketings sowie des Inserierens erarbeitet, die bis heute fortwirken und rege eingesetzt werden, denn sie haben an Aktualität nichts eingebüßt. Im Gegenteil. Auch wenn sich die Medien in den letzten 100 Jahren rasant weiter entwickelt haben, das auf Papier gedruckte Wort längst nicht mehr das Feld beherrscht, zwinkern uns die zunächst etwas "fossil" anmutenden Mechanismen der Kundengewinnung, die Hopkins eingeführt hat, gerade auch heute sehr wirkungsvoll - selbst aus dem Cyberspace - zu.

[Ein neues Ich](#)

[Selbstbild](#)

Stell dir vor, du hättest eine Roadmap, eine Schritt-für-Schritt-Anleitung, die dir hilft, von dort, wo du jetzt stehst, dorthin zu gelangen, wo du in der Zukunft sein möchtest. Deine Ziele, deine Träume, deine Pläne, sie alle sind für dich zum Greifen nah. Du brauchst nur die richtigen Werkzeuge, um sie zu erreichen, zu verwirklichen, umzusetzen. Genau das ist Sean Coveys wegweisendes Buch "Die 7 Wege zur Effektivität für Jugendliche" für Millionen von Teenagern: ein Leitfaden zu mehr Selbstbewusstsein und Erfolg. Die neu übersetzte und gekürzte Neuauflage des Bestsellers, der in 20 Sprachen übersetzt und weltweit mehr als fünf Millionen Mal verkauft wurde, wendet die zeitlosen Prinzipien der 7 Wege auf die besonderen Probleme und lebensverändernden Entscheidungen von Jugendlichen an. Covey bietet mit diesem Buch einen einfachen Ansatz, um dir zu helfen, dein Selbstbild zu verbessern, Freundschaften aufzubauen, Gruppenzwängen zu widerstehen, deine Ziele zu erreichen, mit deinen Eltern gut auszukommen sowie die neuen Herausforderungen unserer Zeit wie Cybermobbing und Social Media zu meistern. Cartoons, clevere Ideen, tolle Zitate und wahre Geschichten von Jugendlichen aus der ganzen Welt machen das Buch zu einem kurzweiligen Lesevergnügen - lebendig erzählt und von Timo Wuerz ansprechend illustriert. "Die 7 Wege zur Effektivität für Jugendliche" sind das beste Beispiel dafür, wie du als Teenager und junger Erwachsener sinnerfüllt leben und erfolgreich sein kannst: ein unverzichtbares Buch für Jugendliche, aber auch für Eltern, Lehrer, Berater und alle, die mit Jugendlichen arbeiten. "Die 7 Wege zur Effektivität für Jugendliche" ist der ultimative Erfolgsratgeber für Teenager - jetzt aktualisiert und überarbeitet für das digitale Zeitalter. „Wenn die 7 Wege zur Effektivität für Jugendliche dir nicht helfen, dann musst du schon jetzt ein perfektes Leben haben.“ Jordan McLaughlin, 17 Jahre alt

[Frag immer erst: warum](#)

Kleiner Einsatz, große Wirkung Einfallsreiche Werbeaktionen, die möglichst wenig Geld kosten - das ist der Grundgedanke des Guerilla Marketings. Der Marketing-Experte Jay C. Levinson präsentiert in diesem Standardwerk sein revolutionäres Konzept: kreative Ideen und Aktionen, die mit kleinem Mitteleinsatz große Wirkungen erzeugen. Dabei zieht er alle Register und beweist anhand vieler praktischer Beispiele, wie einfach es ist, Chancen für sich zu nutzen und das Marketing schneller, schlanker, flexibler und effektiver zu machen.

[Wissenschaftliches Inserieren](#)

[Verändere dein Bewusstsein](#)

Zwei Schwestern. Die eine kämpft für die Freiheit. Die andere für die Liebe. Der Weltbestseller - die Nr. 1 aus den USA. Zwei Schwestern im von den Deutschen besetzten Frankreich: Während Vianne ums Überleben ihrer Familie kämpft, schließt sich die jüngere Isabelle der Résistance an und sucht die Freiheit auf dem Pfad der Nachtigall, einem geheimen Fluchtweg über die Pyrenäen. Doch wie weit darf man gehen, um zu überleben? Und wie kann man die schützen, die man liebt? In diesem epischen, kraftvollen und zutiefst berührenden Roman erzählt Kristin Hannah die Geschichte zweier Frauen, die ihr Schicksal auf ganz eigene Weise meistern. In den USA begeisterte „Die Nachtigall“ Millionen von Lesern und steht seit über einem Jahr auf der Bestsellerliste. „Ich liebe dieses Buch - große Charaktere, große Geschichten, große Gefühle.“ Isabel Allende.

[Ihr erstes Jahr im Network-Marketing](#)

Wir alle kennen es: Man hält an einer Entscheidung fest, obwohl deutlich absehbar ist, dass sie falsch ist. Schlimmer noch, man ignoriert alle Warnungen, verpasst die Gelegenheit, die Katastrophe abzuwenden und steuert sogar noch direkt in sie hinein. Ein unerklärliches Verhalten? Mitnichten, sagen Ori und Rom Braffman.

[Marketing](#)

[Digitaler Minimalismus](#)

[Die Federalist papers](#)

[Die Elemente der User Experience](#)

Stellen Sie die Weichen auf "Wachstum"! Acquisition, Activation, Retention, Revenue, Referral Ziele definieren, Messen, Testen, Lernen, Skalieren Für Solopreneure, Gründer, Marketer, Produktmanager, Start-ups Wachstum ist King. Denn was ist ein Business ohne Kunden? Sandro Jenny und Tomas Herzberger verraten dir, wie du mit dem geringstmöglichen Aufwand an Zeit, Geld und Manpower einen maximalen Marketingeffekt erzielst: Das Zauberwort heißt "Growth Hacking". Zahlreiche Insider-Tricks zur Produktpositionierung, Akquise und Kundenbindung machen diesen kompakten Einstieg zum Geheimtipp für alle Marketer, ob im Startup, in der Agentur oder beim Branchen-Platzhirsch. Fear of missing out? Zurecht! Aus dem Inhalt: Nischen, Zielgruppen, Positionierung GAP-Modell, Product/Market Fit Quant Based Marketing, Lean Marketing User Centered Design (UCD), Mobile First Testing, Tracking, Monitoring, Metrics Pull Marketing, Push Marketing, Engineering-as-Marketing Incentives, Gamification, Scarcity etc. Lead Magnets, Landing Pages, FOMO Customer Retention, Consumer Marketing Cross Sales, Up Sales, digitales Business Erfolgsmessung der Strategie Galileo Press heißt jetzt Rheinwerk Verlag.

[Kinder einfühlend ins Leben begleiten](#)

Haben Sie ein Hobby, mit dem Sie sich den ganzen Tag beschäftigen könnten? Eine Leidenschaft, die Sie nachts wach hält? Jetzt ist der perfekte Zeitpunkt, um mit dieser Leidenschaft Geld zu verdienen. In "Hau rein!" zeigt Ihnen Gary Vaynerchuk, wie Sie das Internet nutzen können, um aus Ihren Träumen ein lukratives Geschäftsmodell zu machen. Gary hatte Jahre damit zugebracht, auf die klassische Werbetour aus seinem Familienbetrieb einen nationalen Marktführer zu machen. Dann kam der Tag, der sein Leben veränderte. Er nahm eine Videokamera und machte sich mittels Social Networking ohne großen finanziellen Aufwand selbst zur erfolgreichen Marke. Am Ende dieses Buchs werden Sie Schritt für Schritt gelehrt haben, wie Sie soziale Netzwerke nutzen können, um Ihre Träume als Unternehmer wahr werden zu lassen. "Hau rein!" ist das ultimative aktuelle Handbuch für Geschäftsleute und solche, die es werden wollen.

[Guerrilla Marketing des 21. Jahrhunderts](#)

Wie Google denkt, arbeitet und unser Leben verändert Aus dem Inhalt Die Suche nach Google Die Welt aus der Sicht von Google: Biografie einer Suchmaschine Googlenomics: Das Geheimnis des Internet-Profits Sei nicht böse: Wie die Google-Kultur entstand Googles Wolke: Aufbau von Datenzentren zur Speicherung aller jemals verfassten Werke Jenseits der eigenen Gefilde: Google-Telefone und Google-TV GuGe: Googles moralisches Dilemma in China Google.gov: Ist das, was für Google gut ist, auch gut für die Regierung und die Öffentlichkeit? Google in der Verfolgerrolle Steven Levy begleitet den Leser in die Google-Zentrale. Nur wenige Unternehmen waren jemals derart erfolgreich wie Google – das Unternehmen, das das Internet verändert hat und zu einem unentbehrlichen Teil unseres Lebens geworden ist. Der erfahrene Technikredakteur Steven Levy erhielt beispiellose Einblicke in das Unternehmen und begleitet den Leser in die Google-Zentrale, um ihm zu zeigen, wie Google arbeitet. Der Schlüssel zu Googles Erfolg Noch während ihres Studiums in Stanford gelang es den beiden Google-Gründern Larry Page und Sergey Brin, die Internet-Suche zu revolutionieren und daraufhin Milliarden mit Internet-Werbung zu verdienen. Dank dieses Goddesels konnte das Unternehmen enorm expandieren und weitere Projekte wie effizientere Datenzentren, Open-Source-Mobiltelefone, kostenlose Internet-Videos (YouTube), Cloud Computing und die Digitalisierung von Büchern in Angriff nehmen. Der Schlüssel zu Googles Erfolg in all diesen Bereichen ist, wie Levy enthüllt, ihr technischer Ansatz und ihre Orientierung an Internet-Werten wie Geschwindigkeit, Offenheit, Experimentierfreudigkeit und Risikobereitschaft. Verliert Google an Schwung? Aber hat Google vielleicht seinen innovativen Schwung verloren? In China ist es böse gescheitert. Levy enthüllt, wie Brin und Co. hinsichtlich der China-Strategie uneins waren und wie Google im Bereich der sozialen Netzwerke nun erstmas erfolgreichen Konkurrenten hinterherhetzt. Kann sich das Unternehmen mit seinem berühmten Motto, nicht böse sein zu wollen, weiterhin im Wettbewerb behaupten? Kein anderes Buch enthüllte jemals derart viele Google-Internas wie Levys Google Inside. Der Autor: Steven Levy berichtet seit mehr als einem Jahrzehnt über Google, anfangs als Chefredakteur für Newsweek und nun für Wired als leitender Journalist. Er hat auch über Apple (Insanely Great und The Perfect Thing) geschrieben und ist der Autor des Klassikers Hackers: Heroes of the Computer Revolution. Besuchen Sie den Autor unter www.StevenLevy.com. "Google kann man nicht verstehen", so Marissa Mayer, Vizepräsidentin von Google, "wenn man nicht weiß, dass Larry und Sergey Montessori-Kinder sind. Das ist in den beiden Persönlichkeiten wirklich tief verwurzelt: Mach etwas, weil es sinnvoll ist und nicht, weil irgendeine Autoritäts-person dir es gesagt hat. Diese Denkweise bestimmt bei Larry und Sergey letztlich die Heran-gehensweise an Probleme. Sie fragen immer, warum etwas so sein sollte." Aus Google Inside Eine aufschlussreiche Einführung in die Denkweise der hinter dem einflussreichsten Internet-Unternehmen der Welt stehenden Köpfe. Richard Waters, The Wall Street Journal Der Aufstieg von Google ist eine fesselnde Geschichte, die noch nie so umfassend erzählt wurde. Hiawatha Bray, The Boston Globe

[Die Plattform-Revolution](#)

Von der #1-New-York-Times-Bestsellerautorin von »milk and honey« und »the sun and her flowers« erscheint die mit Spannung erwartete dritte Gedichtsammlung. Rupi Kaur zelebriert persönliches Wachstum, und in »home body« nimmt sie ihre Leser*innen mit auf eine reflektierte und intime Reise, zu Besuch bei ihrer Vergangenheit, Gegenwart und dem Potenzial des Selbst. »home body« ist eine Sammlung roher, ehrlicher Selbstgespräche – und ermutigt die Leser*innen, sich selbst mit Liebe, Akzeptanz, Gemeinschaft und Familie aufzuladen und Veränderungen zu umarmen. Illustriert von der Autorin, warten hier Themen wie Natur und Erziehung, Licht und Dunkel. Ich tauche ein in den brunnens meines Körpers und lande in einer anderen Welt alles was ich brauche existiert bereits in mir es ist also nicht nötig woanders danach zu suchen – zuhause

[Ein wenig Leben](#)

The new German edition of Mark Schaefer's best-selling book explores the fundamental workings of social media. A must-have book for companies, non-profits, and every institution seeking to connect with people on the social web.

[Sofies Welt](#)

[Reise um die Erde in 80 Tagen](#)

Bei mehr als 3 Millionen Instagram-Fans weiß Aimee Song offensichtlich ziemlich gut Bescheid, wie man das perfekt Foto bekommt. In ihrem Buch verrät sie nun zum ersten Mal ihre Geheimnisse, wie man einen überwältigenden Feed erschafft und seine Follower-Zahlen nach oben zieht – natürlich immer mit perfektem Style. In diesem innovativen Instagram-Guide zeigt Aimee Song u.a.: - wie man das perfekte Instagram-Foto macht, - wie man die eigene Instagram-Story einzigartig macht, - wie man Style- und Food-Fotos perfekt vorbereitet, - wie man seine Follower-Zahlen vervielfacht. Setze deinen Stil in Szene zeigt, wie man aus seinen Smartphone-Fotos das Beste herausholt und seine eigene Online-Präsentation perfektioniert.

[Schnelligkeit durch Vertrauen](#)

[home body](#)

Wer will das nicht: Marketing betreiben und dafür weniger Geld ausgeben? Growth Hacking wurde genau dafür entwickelt, es sollte Startups helfen, ohne viel Geld zu wachsen. Dieses Buch gibt Ihnen einen Einblick in die Grundlagen des Growth-Hacking-Prozesses. Der Autor erläutert außerdem, wie Sie Kommunikationslinien mit Ihren Kunden eröffnen, wie Sie Testmodelle etablieren und wie Sie sich die nötigen Werkzeuge aneignen, um erfolgreich kostengünstiges Marketing zu betreiben. Zudem geht er noch darauf ein, wie Sie sich das richtige Team zusammenstellen und eine passende Firmenkultur einführen. So ist dieses Buch der verständliche und übersichtliche Start zu Ihrem schnellen Erfolg.

[Die Entstehung der Marken](#)

Ein Startup ist nicht die Miniaturausgabe eines etablierten Unternehmens, sondern eine temporäre, flexible Organisation auf der Suche nach einem nachhaltigen Geschäftsmodell: Das ist die zentrale Erkenntnis, die dem "Handbuch für Startups" zugrundeliegt. Es verbindet den Lean-Ansatz, Prinzipien des Customer Development sowie Konzepte wie Design Thinking und (Rapid) Prototyping zu einem umfassenden Vorgehensmodell, mit dem sich aus Ideen und Innovationen tragfähige Geschäftsmodelle entwickeln lassen. Lean Startup & Customer Development: Der Lean-Ansatz für Startups basiert, im Unterschied zum klassischen Vorgehen, nicht auf einem starren Businessplan, der drei Jahre lang unverändert umzusetzen ist, sondern auf einem beweglichen Modell, das immer wieder angepasst wird. Sämtliche Bestandteile der Planung – von den Produkteigenschaften über die Zielgruppen bis hin zum Vertriebsmodell – werden als Hypothesen gesehen, die zu validieren bzw. zu falsifizieren sind. Erst nachdem sie im Austausch mit den potenziellen Kunden bestätigt wurden und nachhaltige Verkäufe möglich sind, verlässt das Startup seine Suchphase und widmet sich der Umsetzung und Skalierung seines Geschäftsmodells. Der große Vorteil: Fehlannahmen werden erheblich früher erkannt – nämlich zu einem Zeitpunkt, an dem man noch die Gelegenheit hat, Änderungen vorzunehmen. Damit erhöhen sich die Erfolgsaussichten beträchtlich. Für den Praxiseinsatz: Sämtliche Schritte werden in diesem Buch detailliert beschrieben und können anhand der zahlreichen Checklisten nachvollzogen werden. Damit ist das Handbuch ein wertvoller Begleiter und ein umfassendes Nachschlagewerk für Gründerinnen & Gründer. Von deutschen Experten begleitet: Die deutsche Ausgabe des international erfolgreichen Handbuchs entstand mit fachlicher Unterstützung von Prof. Dr. Nils Högsdal und Entrepreneur Daniel Bartel, die auch ein deutsches Vorwort sowie sieben Fallstudien aus dem deutschsprachigen Raum beisteuern.

[Geständnisse eines Werbemannes](#)

[Twitter](#)

[Die neuen Marketing- und PR-Regeln im Web 2.0](#)

[Die 7 Wege zur Effektivität für Jugendliche](#)

In seinem Bestseller Konzentriert arbeiten bewies Cal Newport bereits, dass ablenkungsfreie Konzentration die Arbeitseffektivität steigert und die Reduktion der technischen Geschäftigkeit enorm viel Zeit und Nerven einspart – so arbeitet es sich nicht nur effektiver, sondern auch glücklicher. In seinem neuen Buch Digitaler Minimalismus spinn er diesen Gedanken noch weiter und zeigt, dass der Schlüssel zu einem guten Leben in der Hightech-Welt darin besteht, die Nutzung der Technologien in allen Bereichen des Lebens auf das Wesentlichste zu reduzieren. Mithilfe seiner Methode zum Digital Detox wird man lernen, digitalen Ablenkungen künftig zu widerstehen, Online-Tools nur intentional zu nutzen und das Leben so um ein Vielfaches zu vereinfachen. Ein unverzichtbarer Leitfaden für all diejenigen, die sich nach einem entspannten Leben im Absicht

der digitalen Welt sehnen.

[Kopflös](#)

Ein Roman über zwei ungleiche Mädchen und einen geheimnisvollen Briefeschreiber, ein Kriminal- und Abenteuerroman des Denkens, ein geistreiches und witziges Buch, ein großes Lesevergnügen und zu allem eine Geschichte der Philosophie von den Anfängen bis zur Gegenwart. Ausgezeichnet mit dem Jugendliteraturpreis 1994. Bis zum Sommer 1998 wurde Sofies Welt 2 Millionen mal verkauft. DEUTSCHER JUGENDLITERATURPREIS 1994

[Hau rein!](#)

Als Unternehmen kommt man kaum noch um digitales Marketing herum. Jedoch fehlt es vielen Marketingabteilungen an Know-how. Da kommen neue Herausforderungen auf die Kollegen zu: Auf welchen Social-Media-Plattformen sollte mein Unternehmen aktiv sein? Wie komme ich an Fans, Follower und Likes? Wie gestalte ich die Webseite und generiere Traffic? »Digitales Marketing für Dummies« beantwortet all diese Fragen. Außerdem stellen die Autoren verschiedene Analysetools vor, mit denen man seine Werbekampagnen prüfen und optimieren kann. So gerüstet, präsentieren Sie Ihr Unternehmen schon bald optimal im Web.

Copyright code : [cc5c2f77e8f03b0a1a6dcfab854a2523](#)