

# Inhalt

## Intro

### Teil I: Berührungspunkte

1. Wahre Ware 33
2. No strings attached 51
3. Ein Abo, sie alle zu binden 69
4. Schmetterlingseffekte 75
5. Kundenbeziehungen 2.0 87

### Teil II: Aufmerksamkeit

6. Irgendwas mit Medien 97
7. Irgendwas – nur keine Medien? 105
8. Im Großen und Ganzen 117
9. Schnäppchen, Ansehen, Nervenkitzel 127
10. Optimierungsbedarf 141

### Teil III: Spielregeln

11. Die Formel 155
12. Storystocks 165
13. Geschäftsmodelle 179

Plugged-in 203  
Die besten OMR-Podcasts zum Buch 225

Danksagung 231  
Anmerkungen 233  
Register 236