

<b>VORBEMERKUNG</b> <b>VON PROF. DR. HANS RÜCK</b>	<b>11</b>		
<b>BEGRÜSSUNG</b> <b>ÜBER DIESES BUCH. UND ÜBER EIN VERSPRECHEN</b>	<b>15</b>		
<b>01. SIND EVENTS GROSSE MISSVERSTÄNDNISSE?</b> Von Strickmustern und Baukästen. Was haben Perlenketten mit Events zu tun? Wie Herr K. ein typisches Event erlebt. Und alles über den getanzten Produktvorteil.	<b>16</b>		
<b>02. JUBILÄUM FEIERN IST KEIN ZIEL</b> Warum viel Event-Erfahrung schädlich sein kann. Wie Zeitdruck in die konzeptionelle Sackgasse führt. Und warum Ihr Unternehmen eine Weihnachtsfeier braucht.	<b>28</b>		
<b>03. WARUM EVENTS IMMER ETWAS VERÄNDERN MÜSSEN</b> Zielen lernen – lohnt sich der ganze Aufwand? Wie Gäste in den Mittelpunkt rücken. Und Chefs an den Rand. Wie sehen smarte Eselsbrücken aus?	<b>42</b>		
<b>04. GUTE EVENTS HABEN NEBENWIRKUNGEN</b> Wie Ziele Zahlen liefern. Wie aus Kosten Investitionen werden. Und aus 08/15 Veranstaltungen Erlebnisse.	<b>54</b>		
<b>05. DIE ZIELGRUPPEN, DAS UNBEKANNTE WESEN</b> Wie Ihnen drei Es helfen, jede Zielgruppe besser kennenzulernen. Und sie zu überraschen.	<b>62</b>		
<b>06. DIE ALLMÄCHTIGEN ACHT</b> Ein Modell mit acht Stellschrauben für den Eventerfolg.	<b>76</b>		
<b>07. WARUM EVENTS MIT FEUERWERK SELTEN KREATIV SIND</b> Neu+bunt+laut = gut? Was Kreativität wirklich ist und wie sie entsteht. Fünf Fragen um gut von nicht so gut zu unterscheiden.	<b>86</b>		
		<b>08. CONTENT IST KING – UND DRAMA IST QUEEN</b>	<b>92</b>
		Vom Theater lernen. Wie man Jahrtausende alte Erkenntnisse für moderne Events übersetzt. Romeo und Julia auf Ihrer Führungskräftekonferenz.	
		<b>09. WIE FIRMANLOGOS IN DIE SACKGASSE FÜHREN</b>	<b>102</b>
		Blindflug und Erkenntnis: Das fühlt sich komisch an und sieht merkwürdig aus. Wie echter Markenbezug auf sinnlicher und inhaltlicher Ebene entsteht.	
		<b>10. DIE DREI DIMENSIONEN DER MASSARBEIT</b>	<b>112</b>
		Zwischen Ziel, Gast und Gastgeber. Warum gute Events nur ein einziges Mal funktionieren. Und warum das nicht unbedingt eine schlechte Nachricht ist.	
		<b>11. KREATIVE LIEBEN ZAHLEN – SIE AUCH?</b>	<b>120</b>
		Erfolgskontrolle – Über Ängste, Unwissen und die faktische Unmöglichkeit zu messen. Bonus: Mit Zahlen Entscheider überzeugen.	
		<b>12. AUF DEM WEG ZUM NEXT LEVEL</b>	<b>128</b>
		Schritt für Schritt und beinahe automatisch. Zusammenfassende Gedanken und das Modell, das Ihre Events auf die nächste Stufe hebt.	
		<b>13. WIE IMMER AM SCHLUSS. DIE GOODIEBAG</b>	<b>136</b>
		Praxistipp: Von Ärzten lernen. Anamnese, Diagnose und Therapie.	
		<b>DIE 12 STEINERNEN REGELN</b>	<b>144</b>
		<b>DANKE SCHÖN</b>	<b>150</b>
		<b>ÜBER MATTHIAS KINDLER</b>	<b>152</b>