

# StoryBrand 2.0

Miller

2. Auflage 2025  
ISBN 978-3-8006-7662-0  
Vahlen

schnell und portofrei erhältlich bei  
[beck-shop.de](https://beck-shop.de)

Die Online-Fachbuchhandlung [beck-shop.de](https://beck-shop.de) steht für Kompetenz aus Tradition. Sie gründet auf über 250 Jahre juristische Fachbuch-Erfahrung durch die Verlage C.H.BECK und Franz Vahlen.

[beck-shop.de](https://beck-shop.de) hält Fachinformationen in allen gängigen Medienformaten bereit: über 12 Millionen Bücher, eBooks, Loseblattwerke, Zeitschriften, DVDs, Online-Datenbanken und Seminare. Besonders geschätzt wird [beck-shop.de](https://beck-shop.de) für sein umfassendes Spezialsortiment im Bereich Recht, Steuern und Wirtschaft mit rund 700.000 lieferbaren Fachbuchtiteln.

Miller  
StoryBrand

**beck-shop.de**  
DIE FACHBUCHHANDLUNG

## Lob für StoryBrand

„Dies ist ein bahnbrechendes Buch rund um eine Idee, die Ihre Firma klarer definieren, sie beleben und transformieren wird. Donald Miller bietet Ihnen eine ganz spezielle, detailgenaue und nützliche Möglichkeit, wie Sie über die Arbeit sprechen, die Ihnen am Herzen liegt.“

*Seth Godin, Autor von All Marketers Are Liars*

„StoryBrand ist das Beste, was mir bei meinen Conversions seit langer Zeit passiert ist. Nachdem ich die Anmeldeseite für eins meiner Webinare nach dem StoryBrand-Schema neu geschrieben hatte, lag die Konvertierungsrate gegenüber einem Publikum, das noch nie von uns gehört hatte, bei 60 Prozent. Das ist UNGLAUBLICH! Mir gefällt besonders, dass bei StoryBrand immer die Kunden in der ersten Reihe stehen; das passt zu den Werten meiner Firma. (Und es schadet ja nicht, dass die Verkäufe nie besser waren!) Wir wenden das StoryBrand-Schema jetzt auf jede Verkaufsseite an, auf jede Homepage, jede E-Mail – überall in der Firma, wo wir Textmaterial verfassen.“

*Amy Porterfield, New York Times-Bestsellerautorin von Two Weeks Notice und Gastgeberin des Podcasts Online Marketing Made Easy*

„Donald Miller sollte mit Ihrer Firma arbeiten, genau wie er mit unserer gearbeitet hat. Wir haben unsere Website neu gestaltet, nachdem wir von seinem Schema erfahren hatten, und die Ergebnisse sind fantastisch. Die Veränderungen waren sofort spürbar. Das StoryBrand-Schema funktioniert – und wir setzen es in der gesamten Firma um. Lesen Sie dieses Buch!“

*Ken Blanchard, Chief Spiritual Officer der Ken Blanchard Companies und Koautor von Der neue Minuten Manager*

„Bei Donald Miller geht es nicht nur darum, Produkte zu verkaufen. Er zeigt Ihnen, wie Sie das Leben Ihrer Kunden verändern. Sie müssen eine Rolle im Leben Ihrer Kunden spielen – in diesem Buch erfahren Sie, wie. Wenn Sie Wachstum wollen, lesen Sie dieses Buch.“

*John C. Maxwell, Top-Autor auf der Bestsellerliste der New York Times*

„Dies ist das wichtigste Wirtschaftsbuch des Jahres. Wer sich mit Kommunikation auskennt, weiß um die Macht der Story. Donald Miller stellt den Prozess im Einzelnen dar, damit Ihr Marketing das weiße Rauschen durchdringt, das die heutige, vielfach umworbene Kundengeneration umgibt. Sie *müssen* dieses Buch lesen!“

*Dave Ramsey, Top-Autor auf der Bestsellerliste der New York Times*

„Donald Miller ruft uns in Erinnerung, dass jede gute Botschaft auf Empathie beruht. Wenn man gesehen, gehört und verstanden werden will, besteht der erste Schritt darin zuzuhören. Kaufen Sie sich dieses Buch, wenn Sie eine echte Beziehung zu den Menschen herstellen wollen.“

*Bill Haslam, 49. Gouverneur von Tennessee*

„Wenn Sie gern Geld verdienen, sollten Sie dieses Buch lesen. Das System StoryBrand hilft Ihnen, Verkaufsbotschaften zu formulieren, die gehört und beantwortet werden. Wir wenden es ständig an und es funktioniert!“

*Ryan Deiss, Begründer und CEO von DigitalMarketer*

„Beim System StoryBrand geht es nicht nur darum, Ihre Botschaft möglichst klar und deutlich zu transportieren, es geht darum, Ihre Mission zu klären. Sie übernehmen die Rolle des Mentors und helfen den Helden dabei, in der eigenen Geschichte zu siegen – das muss zum grundlegenden Antrieb werden, wenn wir das Leben unserer Kunden verändern wollen. In diesem Buch zeigt uns Don Miller, wie wir ganz unglaublichen Sinn in unserer Arbeit finden, indem wir genau das tun.“

*Will Guidara, Autor von Unreasonable Hospitality*

„StoryBrand ist Ihr Führer, der Ihre Stimme durchdringen und Ihre Botschaft nachklingen lässt. Donald Millers Klugheit zeigt uns, wie wir die Kunden an einer Geschichte beteiligen, in der sie zu Helden ihrer eigenen Transformation werden. Dies ist nicht bloß ein Buch, es ist eine inspirierende Reise, die Ihre Leidenschaft wecken und ihre Wirkung vergrößern wird!“

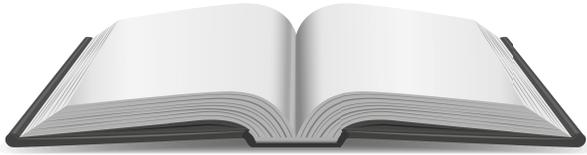
*Jenna Kutcher, Gastgeberin von The Goal Digger Podcast und  
New York Times-Bestsellerautorin von How Are You, Really?*

„Ich verwende Don Millers System StoryBrand in meiner Firma jetzt seit Jahren. Es ist das beste Marketingwerkzeug, das ich kenne. Wir wenden es bei jedem Produkt an, das wir auf den Markt bringen. Ich habe Don persönlich als Coach für meine Firma und meine Kunden engagiert und ich kann ihn nur empfehlen. Alle seine revolutionären Einsichten finden Sie leicht zugänglich zwischen diesen Buchdeckeln.“

*Michael Hyatt, New York Times-Bestsellerautor und Gründer, Full Focus*

**beck-shop.de**  
DIE FACHBUCHHANDLUNG

# STORY



# BRAND

# 2.0.

Wie Sie mit starken Geschichten  
Ihre Kunden überzeugen

beck-shop.de  
DIE FACHBUCHHANDLUNG

von

Donald Miller

Aus dem Amerikanischen übersetzt von

Ute Mareik

Verlag Franz Vahlen München

Copyright © 2025 by Donald Miller  
Translated from the English language: Building a StoryBrand 2.0:  
Clarify Your Message So Customers Will Listen  
Published by arrangement with HarperCollins Focus, LLC.

Das Buch erschien in erster Auflage unter dem Titel „StoryBrand“.

**vahlen.de**

ISBN Print 978 3 8006 7662 0  
ISBN E-Book (ePDF) 978 3 8006 7663 7  
ISBN E-Book (ePUB) 978 3 8006 7664 4

© 2025 Verlag Franz Vahlen GmbH,  
Wilhelmstr. 9, 80801 München  
info@vahlen.de

Druck und Bindung: Beltz Grafische Betriebe GmbH  
Am Fliegerhorst 8, 99947 Bad Langensalza

Satz: Fotosatz Buck  
Zweikirchener Str. 7, 84036 Kumhausen  
Produktion: Sieveking Agentur, München  
Umschlag: Ralph Zimmermann– Bureau Parapluie  
Bildnachweis: © orensila– depositphotos.com



vahlen.de/nachhaltig  
produktsicherheit.vahlen.de

Gedruckt auf säurefreiem, alterungsbeständigem Papier  
(hergestellt aus chlorfrei gebleichtem Zellstoff)

Alle urheberrechtlichen Nutzungsrechte bleiben vorbehalten.  
Der Verlag behält sich auch das Recht vor, Vervielfältigungen dieses Werkes  
zum Zwecke des Text and Data Mining vorzunehmen.

Dieses Buch ist  
*dem Team bei Coach Builder, Business Made Simple  
und StoryBrand gewidmet.*  
*Es war die größte Freude meiner beruflichen Laufbahn,  
mit euch zusammen eine Firma aufzubauen.*  
*Ihr seid der lebende Beweis, dass aus einer Gruppe Freunde,  
die sich gemeinsam für ein gutes Ziel einsetzen, eine Familie wird.*

  
**beck-shop.de**  
DIE FACHBUCHHANDLUNG

**beck-shop.de**  
DIE FACHBUCHHANDLUNG

# Inhaltsverzeichnis

Sie wollen, dass Ihr gesamtes Team das StoryBrand-Schema versteht? .....	11
Anmerkung des Autors zur zweiten Auflage .....	13
Einleitung .....	15
<b>Kapitel 1: Warum Marketing meistens Geldverschwendung ist</b> .....	17
Wie es Ihnen gelingt, gesehen, gehört und verstanden zu werden .....	18
Die Geheimwaffe, die Ihre Firma wachsen lässt .....	27
Das einfache SB7-Schema .....	39
<b>Kapitel 2: Überzeugen Sie Ihre Kunden mit einer starken Geschichte</b> .....	51
Eine Figur .....	52
Hat ein Problem .....	64
Und begegnet einem Mentor .....	81
Der hat einen Plan .....	95
Und fordert zum Handeln auf .....	104
Die Niederlage wird verhindert .....	116
Und am Ende steht der Erfolg .....	127
Die Menschen wollen, dass Sie zu ihrer Veränderung beitragen .....	140
Definieren Sie Ihre übergeordnete Idee .....	150
<b>Kapitel 3: Wie Sie Ihr StoryBrand-Messaging und -Marketing umsetzen</b> .....	155
Wie Sie eine fehlerlose StoryBrand-Messaging-Kampagne durchführen .....	156
So wird Ihre Webseite richtig gut .....	161
Wie Sie eine StoryBrand-Messaging- und Marketingkampagne durchführen .....	170
Nachwort .....	199
StoryBrand.AI .....	200
Danksagung .....	201
Über den Autor .....	202
Lob für das System StoryBrand .....	203



<b>Kapitel 4: StoryBrand-Ressourcen</b> .....	207
Sie wollen anderen Firmen bei Messaging und Marketing unter die Arme greifen? .....	208
Sie wollen im Onlinekurs lernen? .....	208
Sie wollen, dass Ihr Team das SB7-Schema versteht und umsetzt? ...	208
Sie wollen, dass Ihr Verkaufsteam mehr Abschlüsse tätigt? .....	209
Erstellen Sie eine StoryBrand-Messaging- und Marketingkampagne .	209
Brauchen Sie Hilfe bei Ihrer StoryBrand-Messaging- und Marke- tingkampagne? .....	210
Anmerkungen .....	211

  
**beck-shop.de**  
DIE FACHBUCHHANDLUNG