

## Inhaltsverzeichnis

Vorwort	7 9 11
1 Flywheel meets Bowtie: Kein Solo für die B2B-Band	17
Ein Song, der nie endet	21
Rigides Tourmanagement statt Rock 'n' Roll	24
Nicht allein die Größe deiner Bühne zählt	26
Kapitel 1: Kompakt im Überblick	34
2 Segmentierung: Dynamik der Differenzierung	35
Nicht laut. Relevant.	36
Das Orchester der Entscheiderinnen	46
Tipps und Tricks für die Umsetzung	49
Keine Zeit für Nice-to-have	50
Ein Lied, das niemals endet	64
Kapitel 2: Kompakt im Überblick	69
3 Pipeline-Generation: Rhythmus der Relevanz	71
Mit wem tanzen am meisten Spaß macht	74
Zusammen im Takt der GTM-Motions	85
Pop, Rock 'n' Roll oder Klassik?	90
Daten statt Geschmackssache	109
Kapitel 3: Kompakt im Überblick	121
4 Pipeline Management: Crescendo der Conversion	123
Die perfekte Choreographie	124
Schritt für Schritt im Einklang	139
Der Beat hinter den verpassten Chancen	146
Ein Orchester aus Effizienz und Empathie	150
Kapitel 4: Kompakt im Überblick	171





6

## Inhaltsverzeichnis

$^{\circ}$			

5 Segmentdurchdringung: Echo der Exzellenz			
Onboarding-Ouvertüre	174		
Applaus der Massen	179		
Zugabe. Zugabe.	186		
Ein Konzert der Zahlen	189		
Kapitel 5: Kompakt im Überblick	199		
6 Funky Flywheels Forever: Der Flywheel-Effekt	201		
Harmonische Disharmonie	203		
Für immer in den Charts	206		
Champagner und Konfetti	212		
Danksagung	215		
Zugabe – weitere Ressourcen zum Buch	217		
Glossar	219		
Quellenverzeichnis			
Stimmon zum Buch	221		



