

Zauberkasten für Ideen

Mein Job bringt es mit sich, dass ich naturgemäß viel mit Menschen im Marketing zu tun habe, besonders im technischen B2B-Umfeld: Produktmanager, Marketing- und Sales Manager, oft auch Inhaber und Geschäftsführer hochspezialisierter Unternehmen. Zusammen entwerfen wir die Business-Welt von morgen, entwickeln ausgefuchste Strategien und arbeiten konsequent am Erfolg von Produkten und Unternehmen. Und niemand von uns leidet unter einem Mangel an Kreativität. Dennoch kennen wir alle das Gefühl, wenn man ansteht. Es kommt einfach vor, dass man den Wald vor lauter Bäumen nicht mehr sieht, dass die Gedanken zu festgefahren sind, um sinnvoll weiterkommen zu können. Simpel gesagt, wir wissen, wie sich eine mentale Blockade anfühlt.

Wenn ein solcher Fall eintritt, geben wir natürlich nicht auf. Wir machen einen Schritt zurück und nähern uns der Sache von einer anderen Seite. Wir setzen unsere individuellen Mittel ein, um aus der mentalen Sackgassen herauszufinden. Sei es ein ausgedehnter Spaziergang mit dem Hund, ein paar Tage Tiefenwärme an einem südlichen Strand, eine Tour mit dem Mountainbike oder einfach ein Gespräch mit einem Unbeteiligten. Jede und jeder von uns hat eigene, persönliche Wege entwickelt. Wir haben ein wahrhaft breites Repertoire, Kraft unserer Kreativität aus festgefahrenen Situationen herauszufinden.

Ein Buch über Kreativität? Geht's noch?

Wenn man Menschen wie uns ein Buch über Kreativität empfiehlt, lautet daher die erste Reaktion: Nein danke, das brauche ich nun wirklich nicht. Das war auch mein erster Gedanke, als ich das Buch von Katharina Boguslawski zum ersten Mal sah.



Als kreativ tätiger Mensch sollte man sich von dem Titel "Dein kreativer Avatar" nicht abschrecken lassen.

Tatsächlich wird einem in dem Buch Einiges geboten, wie man kreative Prozesse weiter optimieren kann.

Alles in allem ist das Buch – trotz dem vielleicht irreführenden Titel “Dein kreativer Avatar” – ein nützlicher Ratgeber für alle, die in einem kreativ tätigen Umfeld arbeiten oder ein solches herbeiführen wollen.

Die Magierin

Die Magierin hinter dem Zauberkasten ist eigentlich Physikerin. Katharina Boguslawski ist nach ihrem Studium durch mehrere berufliche Stationen gegangen, war unter anderem im Produktmanagement zu Hause und in der Entwicklung technischer Produkte. Die Details ihrer Geschichte lesen Sie am besten selbst auf ihrer Homepage nach.

Mein persönlicher Eindruck von der Autorin? Sie ist vor allem viel. Viel von allem, muss man sagen. Kennenlernen durfte ich sie bei einer Online-Veranstaltung, danach standen wir gelegentlich via Social Media in Kontakt. Herausragend ist sofort ihre herzliche Art, auffällig ihr empathischer Zugang. Aber ihre Vielseitigkeit wurde für mich erst deutlich, als wir einmal ein längeres Gespräch führten, von Autorin zu Autor. Dabei wurde für mich klar, dass Katharina ist nicht nur Physikerin und technisch versierte Produktmanagerin ist, sondern auch über ein breites Wissen in den Humanwissenschaften verfügt, nicht zuletzt in der Kommunikationspsychologie. Und allem, was mit Kreativität zu tun hat, gehört ihre Leidenschaft.

Das Buch „Dein Kreativer Avatar“ ist für mich eine klare Kaufempfehlung für alle Produktmanager, Menschen in Marketing und Sales und alle, die in der Produktentwicklung tätig sind. Der Titel ist als E-Book, Taschenbuch oder Hardcover erhältlich, mehr Infos auf den [Webseiten zum Buch](#).

Strategie, Konzept & Text

Der Autor dieses Beitrags ist seit über vierzig Jahren im Marketing tätig, seit 1993 als selbstständiger Berater. Erwin Matys begleitet Inhaber, Geschäftsführer und Produktmanager dabei, ihre Marketing- und Kommunikationsziele zu verwirklichen. Besonders geschätzt werden seine Leistungen von Auftraggebern, die hochwertige Produkte und Dienstleistungen vertreiben – in diesem Bereich verfügt er über weitreichende praktische Erfahrungen. Erwin Matys lebt und arbeitet in Wien und ist Autor der Marketingtitel *Praxishandbuch Produktmanagement*, *Dienstleistungsmarketing* und *Erklärungsbedürftige Produkte bewerben und verkaufen*.

















dipl.ing. erwin matys
marketing & communications
austria, 1200 wien, wasnergasse 21 top 5
mitglied der wirtschaftskammer wien
+43-680-4013235
erwin@matys.at
www.matys.at
[LinkedIn](#)











Weitere Downloads

Der Autor dieses Beitrags ist Marketingexperte und leistet in diesem Bereich seit Jahrzehnten grundlegende konzeptionelle Arbeit. Sein Praxishandbuch Produktmanagement (Campus Verlag) ist mittlerweile in der 8. Auflage und wird als das Standardwerk der Produktvermarktung gehandelt. Das wegweisende E-Book »Erklärungsbedürftige Produkte bewerben und verkaufen« ist unter www.matys.at sogar kostenlos zum Download verfügbar. Auf den Websites von Erwin Matys finden sich auch viele weitere PDFs, die sich mit Vermarktung, Bewerbung, Vertrieb und Produktmanagement von hochwertigen Produkten und Dienstleistungen beschäftigen.





Marketingtools zum Download:

-  Professionelle Produktunterlagen – Der Weg zur Produktbeschreibung
-  Internationale Produktunterlagen – Im Ausland professionell auftreten
-  Wie hochwertig wirken Ihre Produkte? – Checkliste für B2B Anbieter
-  Best Practices im IT-Marketing – Bewährte Erfolgsrezepte aus der Praxis
-  Neukundengewinnung über die Website – Für spezialisierte B2B Anbieter
-  Was ist B2B Content Marketing? – Einstieg in kostengünstiges Internet-Marketing
-  Test: Chancen Ihrer Dienstleistung – Welche Chancen hat Ihre Dienstleistung?
-  Dienstleistungen bewerben und verkaufen – Der richtige Mix für Dienstleistungen
-  Was sind erklärungsbedürftige Produkte? – Definition und Kennzeichen
-  Umfrageergebnisse: Beratungsintensive Produkte – So wird vorgegangen
-  Erklärungsbedürftige Produkte – Wer verkauft sie am besten?
-  Der Produkt-Check – Visualisierungstool für Ihren aktuellen Marketing-Mix
-  Schnittstelle Werbung-Vertrieb – Unkonventionelle Absatzsteigerung
-  Zitate für Produktmanager – Sammlung nützlicher Zitate

Karrierehilfen zum Download:

-  Praxisausbildung Produktmanagement – Das E-Training zum Buch
-  Eignungstest Marketing – Sind Sie ein Performer?
-  Wie werde ich Produktmanager? – Der Weg ins Produktmanagement
-  Abenteuer Produktmanagement – Insider schildern ihre Faszination
-  Neu als Produktmanager – 10 Tipps für den Start als Produktmanager
-  Karriere im Produktmanagement – Erste Orientierung im Produktmanagement
-  Entlohnung Produktmanager – Was verdienen Produktmanager?
-  Stressmanagement für Produktmanager – Stresstipps für den Alltag im Marketing
-  Marktübersicht Seminare Produktmanagement – Orientierung im Seminar-Dschungel
-  Erfolgreiches Produktmanagement – Insider-Tipps von 10 Top-Experten

Marketingliteratur zum Download:

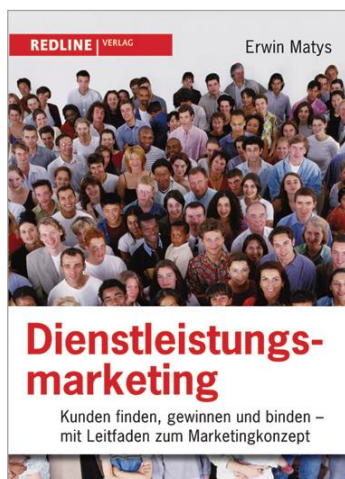
-  Praxishandbuch Produktmanagement – Ausführliche Buchvorstellung
-  Praxishandbuch Produktmanagement – Die Story zum Buch
-  Buchvorstellung Dienstleistungsmarketing – Ausführliche Buchvorstellung
-  Erklärungsbedürftige Produkte bewerben und verkaufen – Kostenloses E-Book

Publikationen von Erwin Matys



Praxishandbuch Produktmanagement

Erschienen 2001-2022 im Campus Verlag. Das Buch bedient sowohl das Informationsbedürfnis von Berufseinsteigern als auch von Profis. Es gibt einen vollständigen Leitfaden für die praktische Arbeit im Produktmanagement. Unzählige Checklisten, Übungen, Tests und Fallbeispiele ergänzen die geradlinige Struktur. Die Publikation erfreut sich unter Produktmanagern größter Beliebtheit und wird selbst von der Financial Times als Standardwerk gehandelt. Mehr Infos zum Buch auf www.praxishandbuch-produktmanagement.de, dort ist auch die Bestellung Online möglich. Mit der nunmehr 8. Auflage wird das E-Book kostenfrei mitgeliefert.



Dienstleistungsmarketing

Das Buch behandelt die zentralen Aufgaben jedes Anbieters von Dienstleistungsprodukten: Kunden finden, gewinnen und binden. Im Rahmen von leicht nachvollziehbaren Marketinggesetzen sind die Erfahrungen erfolgreicher Anbieter zusammengestellt. Der enthaltene Leitfaden ermöglicht es selbst Einsteigern, rasch zu einem fundierten Marketingkonzept für ihre Dienstleistungsprodukte zu kommen. Der Titel ist 2004-2011 im Redline Verlag erschienen. Eine detaillierte Beschreibung der 3. Auflage ist auf www.matys.at als PDF verfügbar, darin ist auch der Link zur Bestellung angegeben.



Erklärungsbedürftige Produkte bewerben und verkaufen

Ein kostenloses E-Book mit 80 Seiten, auf www.matys.at als PDF zum Download. Die Publikation bietet ein bewährtes Vorgehensmodell, wie für Produkte und Dienstleistungen mit hohem Erklärungsbedarf eine erfolgreiche Kommunikation aufgebaut wird. Sie erfahren hier, welche Ansätze Sie wählen können, welche Reihenfolge der Kommunikationsmittel und -wege sinnvoll ist und wie Sie potenzielle Kunden sanft aber bestimmt an einen Kauf heranführen. Die aktualisierte und erweiterte Version 5 des E-Books stammt aus dem Jahr 2020.