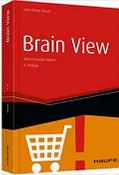


Link	Untertitel	Genre	Beschreibung	
	33 Werkzeuge für die digitale Welt	Wie jeder die Methoden der Tech-Giganten n	Management	<p>Tech-Giganten wie Facebook, Google und Co. haben es vorgemacht: Sie haben sich von Start-ups zu Global Playern entwickelt, die der Branche ihre Spielregeln aufdiktiert, und die traditionellen Unternehmen zwingen, sich den veränderten Marktbedingungen anzupassen. Und sie haben hierfür ganz eigene Methoden und Werkzeuge entwickelt, mit denen sie erfolgreich wurden.</p> <p>Die Praxis-Expertinnen Leila Summa und Christine Kirbach wissen, wie die digitalen Riesen und ihre Instrumente in der Unternehmenspraxis funktionieren. Sie geben einen einmaligen Überblick über die besten Methoden und zeigen konkret, wie man diese in seinen Unternehmensalltag einpassen kann: mit 33 Methoden zur Digitalisierung – einfach erklärt und mit Schritt-für-Schritt-Anleitung.</p>
	Alles nur geklaut	10 Wege zum kreativen Durchbruch	Psychologie	<p>New York Times Bestseller: Cool, originell und am Puls der Zeit! Austin Kleon wirft einen trendigen und sehr originellen Blick auf das Thema Kreativsein: Jeder braucht es, jeder kann es! Das Einzige, was man wissen muss: Gute Ideen von anderen wie ein Schwamm aufsaugen und alles neu mixen, zu der ganz eigenen, aufregend neuen Schöpfung. Also los! Sei schlau und klau! Worauf wartest du noch?</p>
	Brain View	Warum Kunden kaufen	Political Science	<p>Wie fallen Kaufentscheidungen? Dieses Buch zeigt anhand der neuesten Erkenntnisse aus der Hirnforschung, warum Kunden kaufen, was man tun kann, damit sie kaufen und welche verschiedenen Käufertypen es gibt. Sie werden Ihre Kunden mit ganz neuen Augen sehen. Warum hat das Knackn eines Kekses mehr Einfluss auf die Kaufentscheidung, als der Konsument ahnt? Weil die meisten Kaufentscheidungen auf unbewussten Programmen beruhen. „Brain View“ erklärt, nach welchen Regeln diese Programme im Gehirn des Kunden ablaufen. Lernen Sie Ihre Kunden aus einer neuen Perspektive kennen und finden Sie neue Wege zu effektivem Marketing für Produkte und Dienstleistungen. INHALTE: - Warum Kunden kaufen: alles über Kundeneinstellung und -motivation. - Wie sich Kunden beim Kauf unterscheiden: effektive Zielgruppenansprache durch Neuromarketing. - Warum Männer und Frauen auf unterschiedliche Verkaufssignale reagieren. - Damit Kunden kaufen: So lösen Sie Kaufimpulse aus. - Mit vielen Beispielen aus der Praxis für die Umsetzung in Marketing und Verkauf. - Komplett aktualisierte und überarbeitete Neuauflage.</p>
	Das Café am Rande der Welt	Eine Erzählung über den Sinn des Lebens	Management	<p>Humorvoll und anrührend! Ein kleines Café mitten im Nirgendwo wird zum Wendepunkt im Leben von John, einem Werbemanager, der stets in Eile ist. Eigentlich will er nur kurz Rast machen, doch dann entdeckt er auf der Speisekarte neben dem Menü des Tages drei Fragen: »Warum bist du hier? Hast du Angst vor dem Tod? Führst du ein erfülltes Leben?« Wie seltsam - doch einmal neugierig geworden, will John mithilfe des Kochs, der Bedienung und eines Gastes dieses Geheimnis ergründen. Die Fragen nach dem Sinn des Lebens führen ihn gedanklich weit weg von seiner Vorstandsetage an die Meeresküste von Hawaii. Dabei verändert sich seine Einstellung zum Leben und zu seinen Beziehungen, und er erfährt, wie viel man von einer weisen grünen Meeresschildkröte lernen kann. So gerät diese Reise letztlich zu einer Reise zum eigenen Selbst. Ein ebenso lebendig geschriebenes, humorvolles wie anrührendes Buch.</p>
	Emotionale Intelligenz	EQ, Emotionale Intelligenz	Psychologie	<p>Wer Erfolg im Leben haben will, muß klug mit seinen Gefühlen umgehen können und das "emotionale Alphabet" beherrschen. »EQ statt IQ« heißt die neue griffige Erfolgsformel, mit der Daniel Goleman einen Nerv unserer Zeit trifft. Sein internationaler Bestseller zeigt spannende Forschungsperspektiven zu einem Thema, das uns alle angeht: die Wiedervereinigung von Herz und Verstand. »Was nützt ein hoher IQ, wenn man ein emotionaler Trottel ist?«</p>



[Emotionales Verkaufen](#)

Was Ihre Kunden WIRKLICH wollen

Business & Economy

So gewinnen Sie das Vertrauen Ihrer Kunden: Dienstleistungen und Produkte werden immer vergleichbar. Nur wenn wir uns als Mensch und Persönlichkeit einbringen, können wir uns im Wettbewerb unterscheiden. Wie funktioniert emotionales Verkaufen, was ist emotionales Verkaufen? Nicht in der Theorie, sondern praktisch. Lars Schäfer bringt es auf den Punkt – mit viel Kopf und mit viel Herz, ohne dass die Emotion zur Strategie wird. Anhand selbst erlebter Praxisbeispiele und Übungen wird dem Leser der Weg zum emotionalen Verkaufen leicht gemacht. Sie lernen, wie Sie das größte Kaufmotiv unserer Zeit bedienen: das Vertrauen! Fernab von auswendig gelernten Phrasen und Manipulationen finden Sie hier Ihren eigenen Weg. Ihre Verkäuferpersönlichkeit zu entwickeln und durch den Einsatz von zum Beispiel bildhafter Sprache dauerhaft im Gedächtnis Ihrer Kunden zu bleiben. Als „verbale Steigbügelhalter“ gibt es humorvolle Anekdoten und konkrete Formulierungsvorschläge aus der Praxis des Autors.

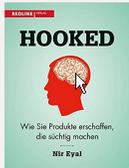


[Follow me!](#)

Erfolgreiches Social Media Marketing mit Facebook, Instagram, Pinterest und Co.

Management

Die Strategie für erfolgreiches Social-Media-Marketing
Social Media Strategie: Von der Planung über die Umsetzung bis zum Monitoring und Online Reputation Management
Kundenbeziehungen stärken und Empfehlungsmarketing nutzen
Einblicke in die Strategien und Erfahrungsberichte von Social Media Managern aus der Praxis
Die Social-Media-Experten Anne Grabs, Elisabeth Vogl und Karim-Patrick Bannour zeigen Ihnen, dass es für Unternehmen jeder Branche und jeder Größe interessant ist, in Social Media aktiv zu werden. Folgt Sie der Erfolgsstrategie der Autoren: Was sind Social Media und welche Chancen bieten sie? Welche Ziele können Sie erreichen? Welche Voraussetzungen müssen dafür geschaffen werden? Welche Schritte müssen in welcher Reihenfolge erfolgen? Welche Gefahren drohen und wie können Sie diese Gefahren minimieren? Follow me! liefert Ihnen praktische Tipps mit zahlreichen Best Practices sowie Praxiseinblicken und Erfahrungswerten von Social Media Managern. Inkl. Strategien zum mobilen Marketing, Empfehlungsmarketing, Crowdsourcing, Social Commerce, Pinterest, Snaphat, Periscope, Rechtstipps u. v. m.



[Hooked](#)

Wie Sie Produkte erschaffen, die süchtig machen

Management

Wie kommt es, dass manche Produkte sofort von jedem erkannt werden und andere völlig floppen? Und wie ist es möglich, dass manche Apps, Onlineshops oder ähnliche Internetprodukte innerhalb kürzester Zeit so erfolgreich werden, dass sie aus dem Alltag der meisten Menschen gar nicht mehr wegzudenken sind? Für jeden, der ein Produkt auf den Markt bringen möchte, das im Alltag nicht mehr wegzudenken ist - wie Essen, Fernsehen oder Zähneputzen - hat Nir Eyal diesen Ratgeber verfasst. Anschaulich erklärt er, worauf es bei der Produktentwicklung ankommt, ergänzt durch erläuternde Praxisbeispiele. Dieses Buch ist die perfekte Lektüre für Produktmanager, Designer und Unternehmer, aber auch für alle, die dem modernen Phänomen, dass Kunden zu abhängigen Usern und Fans mutieren, auf die Spur kommen wollen.



[Ich, endlich einzigartig!](#)

Authentisch. Persönlich. Echt. Wie du zur Marke wirst und im Gedächtnis bleibst

Management

Hermann H. Wala, Autor des Best- und Longsellers von "Meine Marke", half mit seinem bewährten Erfolgskonzept der WIR-MARKEN einer Vielzahl an Unternehmen, ihre Produkte in den Köpfen und Herzen der Kunden zu etablieren. In seinem neuen Buch Ich, endlich einzigartig wendet sich der Erfolgsautor und Markenexperte nun an jeden Einzelnen – und zeigt, wie man sich systematisch als Marke positionieren kann.

Er erklärt, warum es gerade in der heutigen Zeit so wichtig ist, die eigene Person als authentische ICH-MARKE zu präsentieren und das eigene Profil zu schärfen: im Beruf, beim Kunden, als Dienstleister, im Social Media, ja selbst im Privatleben. Besonders auf Facebook, Twitter & Co wird schließlich nur geteilt, was überzeugt und obendrein noch Spaß macht.

Lesen Sie, wie Sie mit mehr Selbstvertrauen und einer begehrten und starken Personal Brand von sich überzeugen! 8 prominente Markenbotschafter geben in Interviews Auskunft über Ihre Erfolgsstrategien:

Wladimir Klitschko, Box-Weltmeister
Ibrahim Evsan, Digital-Unternehmer und Social Media Experte
Detlef D! Soost, Choreografie/ Fitnesscoach/ Unternehmer
Carsten Cramer, Direktor Vertrieb, Marketing beim BVB

Mit einem Vorwort von Walter Gunz und dem Online- Selbsttest "Welcher Markentyp bist Du?"



[Launch](#)

Launch Die Ultimative Anleitung für das E-ma

Management

Am Anfang eines erfolgreichen Produkts steht eine erfolgreiche Markteinführung neudeutsch: Launch. Jeff Walker ist seit beinahe 20 Jahren einer der weltbesten Spezialisten für erfolgreiche Launches. Mit seiner Hilfe haben seine Kunden bereits über 400 Millionen Dollar Umsatz mit ihren Produkten generiert. Nun erklärt Walker seine Methode Schritt für Schritt. Er gibt dem Leser eine detaillierte Gebrauchsanweisung an die Hand, wie dieser sein Produkt sei es physisch oder eine Dienstleistung online an den Mann bringen und augenblicklich Erfolg haben kann. Zahlreiche Beispiele beweisen: Es funktioniert!



Meine Marke

Was Unternehmen authentisch, unverwechselbar und langfristig erfolgreich macht

Management

Was machen Red Bull, Coca Cola, Apple oder Adidas anders als andere Unternehmen? Was steckt hinter dem Erfolg von Google, Nespresso und Co.?

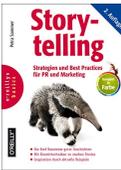


Speed Reading

Wie Sie Mit Einem Sicheren Schritt Für Schritt System Spielend Leicht Ihre Lesegeschwindigkeit Verdoppeln und Ihre Konzentration Nachhaltig Steigern

Sprache

Speed Reading - Texte schneller lesen! Was haben viele erfolgreiche Menschen gemeinsam? Sie lesen enorm viel und eignen sich in kurzer Zeit massenhaft Wissen an.



Storytelling

Strategien und Best Practices für PR und Mar

Business & Economy

Gute Geschichten ziehen uns in ihren Bann, bewegen uns und bleiben uns in Erinnerung. Wer etwas zu sagen hat, tut deshalb gut daran, Geschichten zu erzählen.



Storytelling für Unternehmen

Mit Geschichten zum Erfolg in Content Marketing, PR, Social Media, Employer Branding und Leadership

Management

"Am Beispiel von Großkonzernen und auch kleineren Start-Ups zeigt sie, wie Brand Storytelling in der Praxis funktioniert und es erfolgreich im Marketing und in der Unternehmensführung eingesetzt werden kann"



The big five for Life

was wirklich zählt im Leben

Management

Verl. Besch.: Durch Zufall lernt Joe, ein unzufriedener Angestellter, den charismatischen Geschäftsmann Thomas kennen. Dieser wird zu Joes Mentor und offenbart ihm die Geheimnisse seines Erfolgs.



[The one thing](#)

The One Thing: Die überraschend einfache Wahrheit über außergewöhnlichen Erfolg

Management

Man möchte viel erreichen und die Dinge so schnell und erfolgreich wie möglich erledigen. Doch leichter gesagt als getan: Die tägliche Flut an E-Mails, Meetings, Aufgaben und Pflichten im Berufsleben wird immer größer. Und auch unser Privatleben wird immer fordernder, Stichwort Social Media. Schnell passiert es da, dass man einen Termin vergisst, eine Deadline verpasst und im Multitasking-Dschungel untergeht.

Wie schafft man es, Struktur ins tägliche Chaos zu bekommen und sich aufs Wesentliche zu konzentrieren? Die New-York-Times-Bestellerautoren Gary Keller und Jay Papasan verraten, wie es gelingt, den Stress abzubauen und die Dinge geregelt zu bekommen - mit einem klaren Fokus auf das Entscheidende: The One Thing.

Der Ratgeber enthält wertvolle Tipps und Listen, die helfen produktiver zu werden, bessere Ergebnisse zu erzielen und leichter das zu erreichen, was man wirklich will.



[Frag immer erst nach dem Warum](#)

Wie Top-Firmen und Führungskräfte zum

Management

Am Beginn einer jeden Erfolgsgeschichte steht eine einfache Frage: Warum? Warum sind manche Organisationen profitabler als andere? Warum werden einige Führungskräfte von ihren Mitarbeitern mehr geschätzt und andere Bestseller. Der nun zum ersten Mal in deutscher Sprache erscheint, zeigt Simon Sinek, dass erfolgreiche Persönlichkeiten wie Martin Luther King Jr. oder Steve Jobs alle nach demselben, natürlichen Muster dachten, handelten und kommunizierten. Am Anfang ihres Wirkens stand immer die Frage nach dem Warum. Mit diesem Ansatz schafften sie es, bedeutende Dinge zu vollbringen und darüber hinaus ihre Mitstreiter zu inspirieren. Sich an diesen Vorbildern orientierend, gibt Sinek in seinem Ratgeber nun Führungskräften, Unternehmen, aber auch Privatpersonen einen Leitfaden an die Hand, der zum endgültigen Erfolg verhilft. Dabei erklärt er das so erfolgreiche Muster, welches dem goldenen Schnitt ähnlich ist, und auf den drei elementaren Fragen basiert: Warum? Wie? Was? Dadurch eröffnen sich dem Leser völlig neue Möglichkeiten und er wird lernen, dass die Motivierung von Mitarbeitern zielführender ist als ihre Manipulation! Und dies geht ganz einfach: einfach »Warum?« fragen.



[Es kommt nicht darauf an, wer Du bist, sondern wer Du sein willst](#)

Es kommt nicht darauf an, wer Du bist, sondern wer Du sein willst: Das erfolgreichste Buch der Welt von Paul Arden

Management

Werbefachmann Paul Arden zeigt in einer kurzen Anleitung, wie man das Beste aus sich machen kann. Eine Taschenbibel für Begabte und Schüchterne, die das Unvorstellbare vorstellbar und das Unmögliche möglich macht. Beleuchtet den Nutzen, den ein Rausschmiss haben kann, und erklärt, warum es oft besser ist, sich zu irren als Recht zu haben. Ein erbaulicher, humorvoller kleiner Band, der originelle und schlüssige Antworten auf Alltagsfragen bereithält.



[Jetzt! Die Kraft der Gegenwart](#)

Jetzt! Die Kraft der Gegenwart

Management

Der Leitfaden zum spirituellen Erwachen! Jetzt...Es gibt nur diesen Moment. Und darin liegt unsere Kraft. Denn das Jetzt ist der Eingang zu unserer tiefsten inneren Glückseligkeit, zu ewigem Sein, zu dem Frieden, den wir unser Leben lang ersehnen, verfolgen, jagen, verpassen. Hier ist er. Dieses Buch, bestechend in seiner Einfachheit und Poesie, ist ein Augen- und Herzöffner für jeden, vom Anfänger in spirituellen Dingen bis zum 'alten Hasen'. Alle Hintertürchen werden sanft geschlossen, bis wir vor dem Jetzt stehen. Hier ist ein Tor, sagt der Autor, nutze es! Kein Wunder, dass Eckhart Tolle so begehrt ist — die größten, tiefsten Wahrheiten klingen bei ihm so einleuchtend, schlicht und klar, dass man plötzlich alles versteht, ja, nicht nur versteht, sondern erlebt.



[Schnelles Denken, langsames Denken](#)

Schnelles Denken, langsames Denken

Psychologie

Wie treffen wir unsere Entscheidungen? Warum ist Zögern ein überlebensnotwendiger Reflex, und warum ist es so schwer zu wissen, was uns in der Zukunft glücklich macht? Daniel Kahneman, Nobelpreisträger und einer der einflussreichsten Wissenschaftler unserer Zeit, zeigt anhand ebenso nachvollziehbarer wie verblüffender Beispiele, welchen mentalen Mustern wir folgen und wie wir uns gegen verhängnisvolle Fehlentscheidungen wappnen können.



[The 1-Page Marketing Plan](#)

The 1-Page Marketing Plan: Get New Customers, Make More Money, And Stand out From The Crowd

Branding

WARNING: Do Not Read This Book If You Hate Money

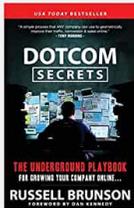
To build a successful business, you need to stop doing random acts of marketing and start following a reliable plan for rapid business growth. Traditionally, creating a marketing plan has been a difficult and time-consuming process, which is why it often doesn't get done.

In The 1-Page Marketing Plan, serial entrepreneur and rebellious marketer Allan Dib reveals a marketing implementation breakthrough that makes creating a marketing plan simple and fast. It's literally a single page, divided up into nine squares. With it you'll be able to map out your own sophisticated marketing plan and go from zero to marketing hero.

Whether you're just starting out or are an experienced entrepreneur, The 1-Page Marketing Plan is the easiest and fastest way to create a marketing plan that will propel your business growth.

In this groundbreaking new book you'll discover:

- How to get new customers, clients, or patients and how to make more profit from existing ones.
- Why "big business" style marketing could kill your business and strategies that actually work for small and medium-sized businesses.
- How to close sales without being pushy, needy, or obnoxious while turning the tables and having prospects begging you to take their money.
- A simple step-by-step process for creating your own personalized marketing plan that is literally one page. Simply follow along and fill in each of the nine squares that make up your own 1-Page Marketing Plan.



[DotComSecrets](#)

DotComSecrets

Management

If you are currently struggling with getting traffic to your website, or converting that traffic when it shows up, you may think you've got a traffic or conversion problem. In Russell Brunson's experience, after working with thousands of businesses, he has found that's rarely the case. Low traffic and weak conversion numbers are just symptoms of a much greater problem, a problem that's a little harder to see (that's the bad news), but a lot easier to fix (that's the good news). DotComSecrets will give you the marketing funnels and the sales scripts you need to be able to turn on a flood of new leads into your business.



[Webtexten für Nicht-Texter](#)

Webtexten für Nicht-Texter: Texten fürs Web: Ihre Profi-Abkürzung für Internettexte, die wirken

Management

Sie möchten Ihre Webtexte überzeugender machen?

Sie sind Selbstständiger oder Angestellter und stehen vor der Aufgabe, eine Website zu betexten? Oder Sie haben bereits eine Homepage, die Sie textlich optimieren wollen, weil Sie aktuell darüber kaum Kunden gewinnen?

- Sie wissen, dass Kunden immer zuerst Ihre Website besuchen, um zu sehen, ob sich ein Gespräch mit Ihnen überhaupt lohnt.
- Sie wollen gute Gründe liefern, warum man gerade mit Ihnen arbeiten soll.
- Sie möchten mehr echte Interessenten über Ihre Website gewinnen.
- Sie möchten Ihre Sichtbarkeit im Internet erhöhen - ohne teure Online-Werbung.
- Sie wollen Ihre Website aktiver zur Kundenakquise nutzen.

Der Schlüssel dazu sind Ihre Webtexte. Ob Sie andere Menschen für Ihre Ideen begeistern wollen, für Ihre Produkte oder Dienstleistungen: Es sind immer Ihre Worte. Ihre Webtexte, die den Kunden letztlich überzeugen müssen. Ihre Webtexte sind daher das einflussreichste Verkaufswerkzeug, das Sie haben. Wenn Sie wissen, WAS Sie sagen müssen und WIE Sie es sagen. Dieses Buch zeigt den Weg.

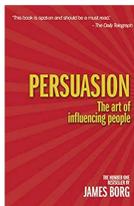


[Gehirnflüsterer](#)

Gehirnflüsterer: Die Fähigkeit, andere zu bee

Kommunikation

So funktioniert Manipulation! Sändig will uns jemand von irgendetwas überzeugen. Statistisch betrachtet mindestens einige Hundert Mal am Tag, auch wenn wir dies gar nicht mehr wahrnehmen. Oder doch? Manchmal ist es ganz anders. Dann wird von einer Sekunde zur anderen Schwarz zu Weiß. Warum fallen wir auf manche Mittel oder Tricks herein, auch wenn wir es eigentlich besser wissen? Welche »psychologischen Keulen« werden eingesetzt? Wie kommt es, dass wir manipulierbar sind? Diese Fragen beantwortet Kevin Dutton. Er erklärt, dass sich unser Gehirn, der komplexeste Computer der Welt, manchmal in das komplexeste »Furzkissen« (O-Ton Dutton) verwandelt – auch ein Ergebnis der Evolution.



[Persuasion](#)

Persuasion: The art of influencing people

Kommunikation

It pays to be persuasive. From senior managers to new-starters in business; at home, in the office and in the boardroom the ability to confidently motivate, influence and convince others offers a competitive edge that can really set you apart and help you get what you want. Learn the power of words; how to be an effective listener; how to develop and enhance your memory; how to control the attention of others and how to read body language and other non-verbal signs. Persuasion will boost your persuasive and intuitive skills to amazing new levels and will help you achieve more in every area of your life.



BLUA

Tools

Link	Kategorie	Notizen
PageSpeed Insights	ANALYTICS	
Testmysite	ANALYTICS	
Semrush	ANALYTICS	
Adespresso	FACEBOOK & ADWORDS	
Over	DESIGN, GRAFIK & FOTO-APPS	
Canva	DESIGN, GRAFIK & FOTO-APPS	
Unfold - create stories	DESIGN, GRAFIK & FOTO-APPS	
A beautiful mess	DESIGN, GRAFIK & FOTO-APPS	
Easelly	DESIGN, GRAFIK & FOTO-APPS	
The Stocks	STOCK - FOTOS	
Unsplash	STOCK - FOTOS	
iStock	STOCK - FOTOS	
Slack	KOMMUNIKATION	
Skype	KOMMUNIKATION	
Hangout	KOMMUNIKATION	
Zoom	KOMMUNIKATION	
Typeform	UMFRAGEN & FEEDBACK	
Doodle	UMFRAGEN & FEEDBACK	

Survey Monkey	UMFRAGEN & FEEDBACK	
Google Forms	UMFRAGEN & FEEDBACK	
Get Feedback	UMFRAGEN & FEEDBACK	
GIF Creator	GIF'S	
GIF Mediathek	GIF'S	
Adobe XD	MOCKUPS BUILDER UX & UI	
Sketch	MOCKUPS BUILDER UX & UI	
InVision	MOCKUPS BUILDER UX & UI	
Wireflame MockFlow	MOCKUPS BUILDER UX & UI	
Realtime Board	MOCKUPS BUILDER UX & UI	
Moqups	MOCKUPS BUILDER UX & UI	
Balsamiq	MOCKUPS BUILDER UX & UI	
Mockingbird	MOCKUPS BUILDER UX & UI	
Wireframe	MOCKUPS BUILDER UX & UI	
Framebox	MOCKUPS BUILDER UX & UI	
All-Hashtag	HASHTAG GENERATOR	
Trello	TO DO'S & TIME MANAGEMENT	
Wunderlist	TO DO'S & TIME MANAGEMENT	
Asana	TO DO'S & TIME MANAGEMENT	
Pomodoro Tracker	TO DO'S & TIME MANAGEMENT	
Wrike	TO DO'S & TIME MANAGEMENT	
Monday	TO DO'S & TIME MANAGEMENT	
Moleskin Calendar App	TO DO'S & TIME MANAGEMENT	
Google Calendar	TO DO'S & TIME MANAGEMENT	
Final Cut Pro X	VIDEO BEARBEITUNG	
iMovie	VIDEO BEARBEITUNG	
Enlight Videoleap	VIDEO BEARBEITUNG	

DJI GO	VIDEO BEARBEITUNG	
Quik	VIDEO BEARBEITUNG	
Enlight Pixaloop	VIDEO BEARBEITUNG	
Google Drive	STORAGE & TRANSFER	
Dropbox	STORAGE & TRANSFER	
iCloud	STORAGE & TRANSFER	
WeTransfer	STORAGE & TRANSFER	
HTML E-Mail Signatur	E-MAIL SIGNATUREN	
How to design a custom E-Mail Signature in Gmail	E-MAIL SIGNATUREN	
ManyChats	FACEBOOK BOTS	
Für Gründer	FACEBOOK BOTS	
Chatfuel	FACEBOOK BOTS	
Screencast O Matic	SCREENRECORDING	
Papierkram	FINANCE	
Sevdesk	FINANCE	
Northdata	UNTERNEHMENS DATEN	
Let's see what works	INSTAGRAM POST PLANNER	
Hub	INSTAGRAM POST PLANNER	
99 Designs	LOGO DESIGN	
Crowdsite	LOGO DESIGN	
Designenlassen	LOGO DESIGN	
Logomax	LOGO DESIGN	
Vision finden	VISION FINDEN	