Marc Perl-Michel



Der Happy Place-Architekt.
100 % KUNDISCH.
100 % wirksam.

Die Verbindung aus Verkaufspsychologie, Storytelling, Markenführung, Customer Experience, Leadership und erlebbarer Transformation – basierend auf dem Avocado-Prinzip

Speaker-Report



Inhalt

Positionierung als Speaker • 100 % KUNDISCH 4

Der Happy Place-Architekt • 100 % wirksam 5

Werde zum Happy Place für Deine Kunden 6

Werde zum Happy Place für Dein Team 7

Werde zum Happy Place für Dich selbst 8

Begeisterte Kunden sind kein Zufall 9

Das Avocado-Prinzip: Von innen nach außen wirksam 10

Warum mich Disney so sehr inspiriert 13

Happy Place. 100 % KUNDISCH. Strategischer Transfer 14

Positionierung als Speaker.
100 % KUNDISCH

In meiner Rolle als Speaker verkörpere ich den Anspruch, als „Happy-Place-Architekt für Kunden, Teams und Unternehmer – 100 % KUNDISCH, 100 % wirksam" aufzutreten. Dieses Versprechen geht weit über eine knackige Formulierung hinaus: Es beschreibt meinen Kernansatz, der konsequent auf Verbindung, Relevanz und erlebbare Transformation setzt.

Mein Alleinstellungsmerkmal besteht in der einzigartigen Verbindung aus Verkaufspsychologie, Storytelling, Markenführung und praxisnah inszenierter Transformation, die ich auf Basis meines selbst entwickelten Avocado-Prinzips vermittle.

Dieses Modell zeigt, wie erfolgreiche Marken von innen nach außen wirken – mit einem klaren Kern (Werte und Prinzipien), einem gesunden Fruchtfleisch (Prozesse und Menschen) und einer strahlenden Schale (sichtbares Erlebnis).

Der Happy Place-Architekt.
100 % wirksam.

Die inhaltlichen Schwerpunkte meiner Vorträge und Workshops gliedern sich in drei Säulen: Erstens, der „Happy Place für Kunden", bei dem es um exzellente Customer Journeys, emotionales Marketing, wirkungsvolles Storytelling und eine klare Vertriebsarchitektur geht. Zweitens, der „Happy Place für Teams", der Führung, Unternehmenskultur und nachhaltige Motivation in den Mittelpunkt stellt, um Mitarbeitende zu Botschaftern zu machen. Drittens, der „Happy Place für Dich selbst", in dem ich Unternehmern und Selbstständigen Werkzeuge für innere Klarheit, Ruhe, Sicherheit und ein starkes Mindset vermittle.

Diese Trias deckt die zentralen Wirkfelder ab, in denen Unternehmen wachsen, Kunden binden und ihre Strahlkraft entfalten können. Für jedes dieser Felder bringe ich nicht nur theoretisches Wissen, sondern auch konkrete Strategien, Best Practices und interaktive Methoden ein, die die Teilnehmenden direkt in ihren Alltag übertragen können.

Meine Grundhaltung lautet: Nicht lauter werden, sondern relevanter. In einer Welt, die von Informationsflut geprägt ist, gewinnt nicht der, der am lautesten schreit, sondern der, der am tiefsten berührt. Deshalb setze ich stets auf *„Verbindung vor Transaktion"* – echte Resonanz und emotionale Bindung als Basis für langfristigen Erfolg. Diese Haltung prägt meine Bühnenpräsenz, meine Inhalte und meine Interaktion mit dem Publikum und sorgt dafür, dass meine Auftritte nicht nur inspirieren, sondern messbare Veränderungen auslösen.

1

Werde zum Happy Place für Deine Kunden

Wie mit Psychologie, Storytelling und einer Prise Disney-Magie Kunden verzaubert und dauerhaft begeistert werden.

Kunden wollen mehr als nur ein Produkt – sie wollen ein Gefühl. In dieser Keynote zeigt Marc Perl-Michel, wie Unternehmen ihre Customer Journey so gestalten, dass Kunden nicht nur kaufen, sondern bleiben. Mit psychologischen Stellschrauben, den Erfolgsprinzipien der Disney-Themenparks und magischen Live-Momenten erleben die Teilnehmenden, wie aus Interesse echte Begeisterung wird.

Darum geht es ...

Dieser Vortrag verbindet Verkaufspsychologie, Storytelling und gelebte Kundenorientierung zu einem praxiserprobten Erfolgsrezept. Marc Perl-Michel nimmt das Publikum mit auf eine inspirierende Reise durch die Welt der Disney-Themenparks – ein Paradebeispiel dafür, wie Emotionen, Details und konsequente Erlebnisgestaltung zu bleibender Kundenbindung führen. Live eingebettete Zauberkunststücke dienen als eindrucksvolle Metaphern, um zentrale Botschaften unvergesslich zu verankern. Die Zuhörer verlassen den Raum mit klaren Ideen, wie sie ihre eigenen Touchpoints so gestalten, dass sie magnetisch wirken.

Take-aways für das Publikum:

- Die 10 psychologischen Stellschrauben, um Kaufentscheidungen positiv zu beeinflussen
- Praxisbeispiele aus den Disney-Themenparks – übertragbar auf jedes Unternehmen
- Das Avocado-Prinzip für stimmige Markenwirkung
- Sofort umsetzbare Ideen für emotionale Kundenbindung

2

Werde zum Happy Place für Dein Team

Wie führende Unternehmen eine Kultur erschaffen, in der Menschen gerne arbeiten und Kunden begeistern

Motivierte Teams entstehen nicht durch Zufall – sie sind das Ergebnis einer gelebten Kultur. Marc Perl-Michel zeigt, wie Unternehmen zu einem Ort werden, an dem Mitarbeitende inspiriert, loyal und leistungsstark sind. Mit erprobten Methoden, Disney-Erfahrungen und magischen Momenten demonstriert er live, wie Führung Begeisterung stiftet.

Darum geht es ...

In dieser Keynote lernen Führungskräfte und Unternehmer, wie sie eine Unternehmenskultur entwickeln, die Menschen nicht nur hält, sondern anzieht. Marc Perl-Michel überträgt die Prinzipien aus den Disney-Themenparks – klare Werte, detailverliebte Gestaltung, Storytelling und ein „Jeder ist Gastgeber"-Mindset – auf den Unternehmensalltag. Magische Live-Elemente sorgen dafür, dass das Publikum die Kraft von Wertschätzung und klarer Vision hautnah erlebt.

Take-aways für das Publikum:

- Strategien zur Stärkung von Mitarbeiterbindung und -motivation
- Disney-Leadership-Prinzipien für moderne Führung
- Tools für eine gelebte Willkommenskultur
- Führung mit dem Avocado-Prinzip
- Inspiration, um als Führungskraft selbst zum Magneten zu werden
- Sofort umsetzbare Ideen für einen gelebten Happy Place

3

Werde zum Happy Place für Dich selbst

Unternehmer-Mindset zwischen Klarheit, Gelassenheit und Strahlkraft.

Unternehmer sein bedeutet oft: ständig geben, selten auftanken. Marc Perl-Michel zeigt, wie Selbstführung, innere Klarheit und ein inspirierendes Umfeld zum persönlichen Happy Place führen. Mit dem Avocado-Prinzip, Disney-Inspirationen und magischen Live-Elementen gibt er praxisnahe Impulse für mehr Energie, Fokus und Freude im Business.

Darum geht es …

Dieser Vortrag richtet sich an Unternehmer und Selbstständige, die ihre Wirkung nach außen aus einer starken inneren Basis heraus entfalten wollen. Marc Perl-Michel kombiniert erprobte Selbstmanagement-Techniken mit den Erlebnisprinzipien der Disney-Themenparks: Vision, Perfektion im Detail und emotionale Stimmigkeit. Die Zauberkunst dient als Symbol dafür, dass große Wirkung oft aus unsichtbaren, aber gezielten Handlungen entsteht.

Take-aways für das Publikum:

- Das Avocado-Prinzip als Modell für Selbstführung
- Disney-Strategien für Inspiration und Kreativität im Alltag
- Methoden, um Gelassenheit und Klarheit zu kultivieren
- Neue Energiequellen für unternehmerischen Erfolg

Begeisterte Kunden sind kein Zufall

Begeisterte Kunden sind kein Zufall. Sie sind vielmehr das Ergebnis einer durchdachten Customer Journey mit magischen Touchpoints, einem starken Team, das 100 % KUNDISCH denkt, handelt und kommuniziert und einem Unternehmer, der durch Präsenz die Haltung zeigt und die Richtung vorgibt. Diese drei Bereiche finden in meinen Vorträgen „Werde zum Happy Place für …" zueinander.

Zahlen belegen es eindrucksvoll: Die Wahrscheinlichkeit, einen bestehenden Kunden zu einem Wiederkäufer zu machen, liegt bei über 60 % – bei Neukunden hingegen oft unter 20 %. Und Loyalität zahlt sich aus: Sie erhöht nicht nur die Kundenwertigkeit, sondern senkt Marketingkosten, steigert Weiterempfehlungen und macht dich weniger vergleichbar.

Warum Bindung lange vor dem Kauf beginnt

Vertrauen entsteht nicht beim Abschluss – sondern beim ersten Kontakt. Wenn dein Business wie ein „Happy Place" wirkt – klar, stimmig, einladend –, dann beginnt die Kundenbindung schon vor dem ersten Klick oder Gespräch. Sie vertieft sich mit jedem berührenden Touchpoint: durch Haltung, durch Aha- und Wow-Momente, durch echte Resonanz.

Deine Chance: Nicht lauter – relevanter

Ein Business, das berührt, wird nicht nur beauftragt – es wird empfohlen, erinnert und geliebt. Das ist der Unterschied zwischen Umsatz und Wachstum. Zwischen Bekanntheit und Bedeutung. Zwischen flüchtiger Aufmerksamkeit und echter Verbindung.

Das Avocado-Prinzip:
Von innen nach außen wirksam

Deine Marke ist kein Marketing-Mäntelchen – sie ist ein lebendiges System, das von innen heraus wirkt.

Genau hier setzt das Avocado-Prinzip an: Es geht nicht darum, außen zu glänzen, während innen Orientierung fehlt. Sondern darum, dein Business von seinem innersten Kern aus so zu gestalten, dass Wirkung und Wahrnehmung zusammenpassen.

Der Kern – das ist das, woran du glaubst. Deine Haltung, deine Werte, deine Prinzipien. Er ist dein innerer Kompass und gibt dir – und allen Mitarbeitenden – die Orientierung, die es braucht, um stimmig zu handeln.

Das Fruchtfleisch steht für all das, was zur Umsetzung dieses inneren Versprechens beiträgt: deine Mitarbeitenden, deine Prozesse, deine Kommunikation, deine Kundenerlebnisse. Es ist der lebendige Teil deines Unternehmens – weich, beweglich, nährend.

Und **die Schale**? Das ist das, was außen sichtbar ist: dein Marketing, deine Texte, deine Webseite, dein Design. Es ist der Moment, in dem Menschen entscheiden, ob sie andocken – oder nicht. Und ob sie das Gefühl haben, dass das, was außen sichtbar ist, mit dem übereinstimmt, was innen gelebt wird.

Das Avocado-Prinzip erinnert uns daran: Markenwirkung entsteht nicht durch Lautstärke, sondern durch Stimmigkeit. Und nur wenn Kern, Fruchtfleisch und Schale miteinander resonieren, wird deine Marke magnetisch – von innen heraus, echt und überzeugend.

Fazit: Nur wenn alle drei Bereiche miteinander in Resonanz stehen – innen stimmig und außen sichtbar – entsteht ein Markenauftritt, der magnetisch wirkt. Das Avocado-Prinzip hilft dir, genau diese Verbindung herzustellen – für eine Sprache, die Vertrauen aufbaut und ein Angebot, das sich wie eine logische Konsequenz anfühlt.





Warum mich Disney so sehr inspiriert

Wenn ich mit Kunden und auch in Vorträgen über Customer Experience, Service Excellence und Markenführung spreche, dann denke ich oft an einen ganz besonderen Ort: die Disney Themenparks. Für mich sind sie das perfekte Sinnbild dafür, was passiert, wenn Erlebnis, Storytelling und Führungskultur miteinander verschmelzen. Kein Detail ist dem Zufall überlassen, und doch fühlt sich alles leicht und magisch an.

Was mich so fasziniert: Bei Disney wird nicht nur ein Produkt verkauft – es wird eine emotionale Welt eröffnet. Besucher werden zu Hauptfiguren in einer Geschichte, die sie berührt, mitnimmt und begeistert. Diese Liebe zum Detail, diese konsequente Orientierung an Emotionen und Erlebnissen ist genau das, was auch für unsere Arbeit im Marketing und in der Kundenerfahrung so wertvoll ist.

Denn echte Verbindung entsteht nicht durch Features, sondern durch Gefühle. **Und genau hier liegt der Schlüssel zu einem Business, das sich wie ein Happy Place anfühlt – für dich, dein Team und deine Kunden.**

Happy Place.
100 % KUNDISCH.
100 % Wirkung.

Vom Erlebnis zur Umsetzung
Ein guter Vortrag inspiriert.
Ein wirksamer Vortrag bleibt nicht auf der Bühne stehen.
Er baut eine Brücke in den Alltag der Menschen, die zuhören.

Genau deshalb arbeite ich in meinen Vorträgen mit einem klaren Dreiklang: von der emotionalen Geschichte über das sichtbare Prinzip bis zum konkreten Transfer in den Business-Alltag.

Am Anfang steht häufig eine Story aus einem Disney-Park. Nicht als bunte Anekdote. Sondern als Türöffner. Disney macht sichtbar, wie Customer Experience, Storytelling, Führung, Service Excellence und Liebe zum Detail zusammenspielen. Menschen hören zu, weil sie Bilder vor Augen haben. Sie spüren den Moment. Sie erinnern sich nicht zuerst an ein Modell, sondern an eine Szene, ein Gefühl, eine Erkenntnis.

Dann übersetze ich diese Geschichte in ein Prinzip aus meinem eigenen Business-Alltag. Anhand konkreter Kundenbeispiele zeige ich, wo dieselbe Logik in Unternehmen wirkt: im Vertrieb, in der Führung, in der Customer Journey, in der Markenkommunikation oder an scheinbar kleinen Touchpoints. Aus der Geschichte wird eine klare Erkenntnis. Aus Emotion wird Orientierung. Aus einem Disney-Moment wird ein Business-Prinzip, das nachvollziehbar und greifbar ist.

Der entscheidende Teil kommt danach: der Transfer.

Ich lasse das Publikum mit der Erkenntnis nicht allein. Ich nehme den Zuhörern die Arbeit ab, die Brücke selbst bauen zu müssen. Was bedeutet diese Idee für den ersten Kundenkontakt? Für ein Verkaufsgespräch? Für eine Beschwerde? Für ein Teammeeting? Für den Moment, in dem Vertrauen entsteht – oder verloren geht?

So wird aus einer Geschichte ein konkreter Use-Case. Einer, der an den echten Painpoints und Bedürfnissen der Zuhörer andockt. Mehr Klarheit im Vertrieb. Mehr Vertrauen in der Kundenbeziehung. Mehr Orientierung im Team. Mehr emotionale Relevanz an den entscheidenden Touchpoints.

Denn am Ende geht es nicht darum, dass Menschen sagen: „Das war spannend."

Es geht darum, dass sie denken: „Das hat etwas mit uns zu tun."

Genau dort beginnt Wirkung.

Nicht als Theorie.

Sondern als Impuls, der im Alltag weiterarbeitet.





Lass uns dein Publikum, deine Gäste, dein Team für den Happy Place begeistern

Finden wir heraus, ob mein Vortragsthema für dich und deinen Anlass passt.

Vereinbare jetzt hier einen Termin für ein unverbindliches Gespräch:

www.marcperlmichel.de/keynote-speaker

Scan mich ...

Marc Perl-Michel • Am Gehrlskamp 19a • DE-30419 Hannover
office@marcperlmichel.de • www.marcperlmiche.de