

Obsah

Věnování	5
Předmluva od Richarda Kocha	13
Úvod	17
KAPITOLA 1	
Jak pravidlo 80/20 funguje a proč tomu tak je	21
Základy pravidla 80/20	24
KAPITOLA 2	
Natahování brokovnice	33
KAPITOLA 3	
Můžete být ještě lepší	37

KAPITOLA 4

Návštěvnost 80/20: kde hledat zákazníky 41

- Jin a jang odborníků na sdělovací prostředky
a získávání zákazníků 46

KAPITOLA 5

**Jak používat vyhledávač „neviditelných peněz“
na www.8020Curve.com** 47

- Sportovní fanatici 80/20 52

KAPITOLA 6

Zjednodušte si život pomocí trojúhelníku výkonu 57

- Nechte trojúhelník výkonu pracovat pro vás 59
Kde seznamy získat 66

KAPITOLA 7

Konverze 80/20 69

- Teď, když jste natáhli brokovnici,
přinutěte je, ať se pohnou 69
Pět diskvalifikátorů výkonu 70
Případová studie úspěšné B2B komunikace 73

KAPITOLA 8

Vaše JON 79

- Jedinečná obchodní nabídka 79
Obchodní versus osobní JON; současná versus přirozená JON 81

KAPITOLA 9

Tohle není chyba, ale test 83

- Proč AdWords? 84

KAPITOLA 10

Škálujte – a pořádně 89

Expanze do dalších médií: profitujte z fenoménu
„vítěz bere všechno“ 89

Cesta ke slávě pro 21. století 92

KAPITOLA 11

Expandujte, diverzifikujte a ovládněte Zemi 97

KAPITOLA 12

Vydělejte více na každém ze svých zákazníků 103

Ekonomika 80/20 103

Pravidlo kávovaru za 2700 dolarů 105

KAPITOLA 13

Garance výkonu 113

Neuvěřitelná přitažlivost garance výkonu 114

Univerzální vzorec jedinečné obchodní nabídky (JON) výkonu 117

KAPITOLA 14

80/20 = využití přírodních sil 121

Zdroj exponenciálního výkonu 80/20 122

KAPITOLA 15

Chcete si vydělat 10 dolarů za hodinu?**Nebo 100? Nebo 1000? Nebo 10 000?** 127

„Mohu dostat přidáno? Tisíc dolarů na hodinu, prosím.“ 129

Získejte zpět svůj život! 133

KAPITOLA 16	
Berte 1000 dolarů za hodinu a dělejte práci, kterou milujete	137
Využijte dary, které jste dostali do vínku: zaměřte se na svůj talent	137
Poznejte je	140
KAPITOLA 17	
Nábor lidí a zadávání zakázek externím společností podle pravidla 80/20	145
Nejedná se o pohovor, ale o konkurz	145
Obrácený prodejní trychtýř	147
KAPITOLA 18	
Jak za pomoci osobního asistenta zvládnout víc práce v hodnotě 1000 dolarů za hodinu	151
Skvělý osobní asistent dokáže dělat zázraky	154
KAPITOLA 19	
Zbavte se dolních deseti procent!	157
Ano, měli byste se zbavit i nejhorších deseti procent vašich zaměstnanců	159
KAPITOLA 20	
Kontroverze 80/20	163
Proražte díky polarizaci vašeho trhu	163
KAPITOLA 21	
Průzkum trhu 80/20 během jednoho odpoledne	173
Jak zdarma získat důležité údaje z prostředí trhu v hodnotě 250 tisíc dolarů. Budete k tomu potřebovat jen počítač, připojení na internet a jedno volné nedělní odpoledne!	174

KAPITOLA 22	
1000 věcí, na které bychom se chtěli zaměřit – jen tři nebo čtyři za to skutečně stojí	181
Co měřit, co sledovat, a co ignorovat	183
KAPITOLA 23	
ČFP: výdělečný 3D marketing 80/20	189
ČFP je	189
KAPITOLA 24	
„Moje latte je příliš napěněné!“	195
Charita obrací pravidlo 80/20 vzhůru nohama. Tohle musí přijít zevnitř.	199
Rozdělit koláče nebo upéct nové	203
KAPITOLA 25	
Konec dobrý, všechno dobré	205
EPILOG	
Příběh ukrytý za příběhem	213
DODATEK	
Křivka výkonu a pravidlo 80/20 pro matematické nadšence	217
Vyzbrojení křivkou výkonu 80/20 dokážete i z jednoduchých, běžných statistik vytěžit množství různých postřehů	218
Život jako číslo jedna versus číslo dvě versus číslo tři	227
O autorovi	229
Poděkování	231