

Obsah

Redakční poznámka úvodem	7
Předmluva	
Co přinášejí zlatá pravidla	9

ČÁST PRVNÍ:

ZLATÁ PRAVIDLA PRO VAŠE MYŠLENÍ

Co ví kameník	15
Přesnost	19
Co lidé doopravdy kupují	23
Řešení problémů	28
Nejlepší seznam zákazníků na světě	32
Uctívá péče o zákazníky	37
Pohodlí	42
Síla otázek	46
Nebezpečí okázalosti	51
Zavádění nových produktů a služeb	55
Zdroje marketingového know-how	59
Poctivost	64
Zisk	68

ČÁST DRUHÁ

ZLATÁ PRAVIDLA PRO VAŠI EFEKTIVNOST

Podíl paměti	75
Styl versus podstata	79
Jak být zajímavý	83
Načasování	87
Vychytralost	92
Úplatky	96
Úspornost	101
Snadné a nesnadné kroky	106
Individuální přístup: mikromarketing	110
Nebezpečí originality	114

Podnikatelské džudo	118
Guerillový marketing služeb	122
Zajišťování distribuce prostřednictvím televize	127
Delegování guerilly	132
Strategická spojenectví	136

ZLATÁ PRAVIDLA PRO VAŠE MARKETINGOVÉ MATERIÁLY

Konkurenční výhody	143
Síla titulků	148
Magická a tragická slova	152
Lidský přístup v marketingu	156
Humor v marketingu	161
Cena konkrétních informací	165
Marketingové kombinace	170
Guerillové triky	175
Nic pro domácí kutily	180

ZLATÁ PRAVIDLA PRO VAŠI AKTIVNÍ ČINNOST

Špionáž	187
Získávání důvěryhodnosti	192
Sebeovládání	197
Druhý na radě	202
Důkazy vaší péče	206
Dávat versus brát	211
Komunikace guerillového typu	215
Průkopnictví	220
Marketing za hospodářské recese	224
Marketing luxusní lóže	229
Moudrost pomalého postupu	234
Guerillové vztahy	238
Hltání života	242
Doslov	
Porušování zlatých pravidel	246