

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
Vyzbrojeni 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