

# OBSAH

Předmluva .....	7
1 Krutý výběr .....	9
2 Co se stalo s jedinečnou prodejní nabídkou? .....	17
3 Znovunalezení jedinečné prodejní nabídky .....	25
4 Zaměření na kvalitu a na zákazníka není cestou k odlišení .....	33
5 Kreativita není cestou k odlišení .....	41
6 Cena bývá zřídka cestou k odlišení .....	49
7 Vyčlenit se díky nabídce širokého sortimentu je obtížné .....	59
8 Jak dosáhnout odlišení .....	65
9 Proces odlišení se odehrává v myslích zákazníků .....	73
10 Prvenství je způsob odlišení .....	81
11 Vlastnictví atributů je jedním ze způsobů, jak se odlišit .....	91
12 Vůdcovství je způsob odlišení .....	101
13 Tradice je odlišující myšlenka .....	107
14 Odbornost je odlišení .....	117
15 Výhoda je způsob, jak se odlišit .....	125
16 Výrobky jako možnost odlišení .....	135

<b>17</b>	<b>Poslední novinka jako možnost odlišit se</b> .....	<b>143</b>
<b>18</b>	<b>Být v kurzu je způsob, jak se odlišit</b> .....	<b>151</b>
<b>19</b>	<b>Odlišnost může být zničena růstem</b> .....	<b>157</b>
<b>20</b>	<b>Odlišit se často vyžaduje oběti</b> .....	<b>165</b>
<b>21</b>	<b>Být rozdílný na rozdílných místech</b> .....	<b>173</b>
<b>22</b>	<b>Uchovat si odlišnost</b> .....	<b>179</b>
<b>23</b>	<b>Kdo je za odlišení odpovědný?</b> .....	<b>187</b>
	<b>Poznámky</b> .....	<b>195</b>