

Obsah

- Fascinující kniha... 7
Tato kniha je pro vás! 9
Přehled pravidel nekonvenčního myšlení v podnikání 12
Jedno je jisté: Průměrnost nevyhrává nikdy! 14

I. Different Thinking: Strategie 19

- 1 Panoramatický pohled: Nechte se inspirovat jinými obory 23
2 Mrtvý střed: Opusťte středové segmenty trhu – rychle 37
3 Lehká bagáž: Zhubněte 53

II. Different Thinking: Trhy 59

- 4 Out of the box: Vytvořte zcela nové trhy 62
5 MaxiSize & MiniSize: Nekladte úspěchu zeměpisné hranice 81
6 Mix it! Dobývejte nové trhy – kombinacemi 89
7 Quasi monopoly: Staňte se šampionem a monopolistou ve svém oboru 97

III. Different Thinking: Produkty 107

- 8 DNA produktu: Zpochybňte stávající koncepci produktu 109
9 Záležitost designu: Považujte design za konkurenční faktor 121
10 Vnitřní prožitek: Vytvářejte zážitky, vyrábějte emoce 135
11 Easy inc.: Vytvořte neodolatelnou nabídku, jasnou a úspornou 147

IV. Different Thinking: Cena 157

- 12 Cenová DNA: Zpochybňujte zavedené cenové modely 161
- 13 Polarizace cen: Vyhraje tím, že ceny katapultujete nahoru, nebo srazíte na dno 171
- 14 Pricing in between: Umístěte se chytře uprostřed 180
- 15 Rockefellerův princip: Darujte lampu a prodávejte olej 187
- 16 Personalized price: Ať si cenu určí zákazník 191
- 17 Free price: Zákazníkovi výrobky či služby darujte, ať platí jiní 198

Začněte! 203

- Prameny 205
- Obrázky 206