



Obsah

<i>Přehled zákonů vysvětlovaných v této knize</i>	7
<i>Na knize se podíleli</i>	9
<i>Předmluva</i>	11
<i>Poděkování</i>	16
1 Marketing založený na důkazech	19
2 Jak roste obchodní značka	34
3 Jak zvětšit zákaznickou základnu	46
4 Na kterých zákaznících záleží nejvíc?	57
5 Naši kupující jsou různí	74
6 S kým ve skutečnosti soutěžíte?	92
7 Honba za nadšeným zákazníkem	107
8 Diferenciace a význačnost	130
9 Jak marketing skutečně funguje	152
10 Skutečný dopad cenových akcí	170
11 Proč věrnostní programy nefungují	186
12 Mentální a fyzická dostupnost	195
13 Slovo na závěr	228
<i>Bibliografie</i>	231