

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

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