

Guy Kawasaki

Die Kunst, die Konkurrenz in den Wahnsinn zu treiben

Wettbewerbsstrategien, die immer funktionieren

Übersetzung aus dem Englischen von Gudrun Weithaler

© des Titels »Die Kunst, die Konkurrenz in den Wahnsinn zu treiben« von Guy Kawasaki (ISBN 978-3-86881-694-5)
2018 by redline Verlag, Münchner Verlagsgruppe GmbH, München
Nähere Informationen unter: <http://www.finanzbuchverlag.de>

REDLINE | VERLAG

Inhalt

Vorwort des Verlags zur neuen deutschen Auflage	7
Vorwort von Scott Adams	9
Kapitel 0: Lesen Sie mich zuerst.....	11
Erster Teil: Schaffen Sie ein solides Fundament.....	17
Kapitel 1: Mächtige Gegner	19
Kapitel 2: Lernen Sie sich selbst kennen	29
Kapitel 3: Lernen Sie Ihre Kunden kennen.....	45
Kapitel 4: Lernen Sie Ihre Gegner kennen.....	67
Zweiter Teil: Machen Sie das Richtige	89
Kapitel 5: Konzentrieren Sie sich auf Ihre Kunden	91
Kapitel 6: Konzentrieren Sie sich auf das Wesentliche	111
Kapitel 7: Machen Sie Kunden zu Missionaren	129
Kapitel 8: Machen Sie Gutes, indem Sie Gutes tun.....	145
Dritter Teil: Handeln Sie richtig	157
Kapitel 9: Erzielen Sie Markentreue.....	159
Kapitel 10: Machen Sie aus einer Mücke einen Elefanten	173
Kapitel 11: Machen Sie aus dem Konkurrenten einen Freund	189
Kapitel 12: Verwenden Sie Ihre Steinschleuder	211

Vierter Teil: Gehen Sie aufs Ganze	221
Kapitel 13: Carpe Diem	223
Kapitel 14: Gehen Sie neue Wege	237
Kapitel 15: Treiben Sie Ihren Boss zum Wahnsinn	265
Kapitel 16: Bewahren und beschützen.....	277
 Noch ein Wort zum Abschied	 293
Danksagung.....	299
Für Sie gelesen	303
Anmerkungen	309
Über den Autor	317