

Howard Moskowitz
Alex Gofman

Selling Blue Elephants

Wie man Produkte kreiert, von denen der Konsument heute noch nicht weiß, dass er morgen nicht mehr auf sie verzichten kann

Aus dem Amerikanischen von Almuth Braun

FinanzBuch Verlag

Inhalt

Vorwort.....	9
Über die Autoren.....	13
Danksagung.....	15
Einführung.....	19
TEIL 1	
Wie man viel Geld verdient.....	37
Kapitel 1: Hewlett-Packard ändert seine Gangart.....	39
Kapitel 2: Das Kaffeeprojekt von Maxwell House.....	47
Kapitel 3: Köstliche Neukreationen zu entwickeln ist so einfach wie das Tippen eines Zahlencodes: Wichtige Erkenntnisse aus den Projekten Vlasic und Prego.....	69
Kapitel 4: Wie es Ihnen gelingt, Kunden ein gutes Gefühl zu geben, selbst wenn sie mehr bezahlen.....	91
Kapitel 5: Erfahren Sie mehr über Ihre Wettbewerber, als diese selbst wissen – und zwar ganz legal!.....	113
TEIL 2	
Wie man die Zukunft bestimmt.....	133
Kapitel 6: Der Zauberwürfel der Innovationen in der Konsumelektronik.....	135
Kapitel 7: Wie sich cooles Design mit einer herausragenden Wissenschaft verbinden lässt.....	153

TEIL 3

Der Flug zur Venus	181
Kapitel 8: Mind Genomics: Was Verbraucher denken, wenn sie vor dem Regal stehen	183
Kapitel 9: Was passiert, wenn man Präsidentschaftskandidaten und Regierungsbotschaften aus der Produktperspektive betrachtet	213
Kapitel 10: RDE besiegt Murphys Gesetz und „entblößt“ die Aktienmärkte	235
Kapitel 11: Asia Calling, Ltd.: Die China-Perspektive	255
Kapitel 12: RDEs „schöne neue Welt“	265
Nachwort	271