

Inhaltsverzeichnis

Kap 1	Einleitung
--------------	-------------------

1,1	Ihr Erfolg hat Vorrang	9
1,2	Die vier Wachstumschancen	11
1,2.1	Kunden besser erreichen	12
1,2.2	Neue Kunden erreichen	12
1,2.3	Nutzen erhöhen	13
1,2.4	Neuen Nutzen schaffen	13
1,2.5	Der Schlüssel zum Erfolg	14
1,2.6	Große Fische und kleine Schlaue	14
1,2.7	Die 3 Erfolgsfaktoren	15
1,3	Fünf Perspektiven	15
1,3.1	Der Kunde ist König	15
1,3.2	Die Leistung ist perfekt	15
1,3.3	An den Mann gebracht	16
1,3.4	Leistungsfähig sein	16
1,3.5	Am Puls der Zeit	16

Kap 2	Der Kunde ist König
--------------	----------------------------

2,1	Warme Semmel-Strategie	16
2,2	The winner takes it all-Strategie	17
2,3	Endergebnis-Strategie	19
2,4	Monopol-Strategie	20
2,5	Reaktions-Strategie	21
2,6	A6-Strategie	22
2,7	Preiswert-Strategie	23
2,8	Gut gefragt-Strategie	24
2,9	Kundenpartnerschaft-Strategie	25
2,10	Realismus-Strategie	25
2,11	Raus aus der Mitte-Strategie	27
2,12	Versprochen ist versprochen-Strategie	30
2,13	Mitwachsen-Strategie	30
2,14	Archimedische-Strategie	31
2,15	Die Letzten werden verschont-Strategie	32
2,16	Hinzu-Strategie	33
2,17	Eintauch-Strategie	34
2,18	Vakuum-Strategie	34
2,19	Windschatten-Strategie für Führende und Verfolger	35
2,19.1	Windschatten-Strategie für den Führenden	35
2,19.2	Windschatten-Strategie für den Verfolger	36
2,20	Umzingelungs-Strategie	36
2,21	Kleider machen Leute-Strategie	37

Kap 3	Die Leistung ist perfekt
--------------	---------------------------------

3,1	Scharfe Kanten-Strategie	38
3,2	Stärken stärken-Strategie	39
3,3	Kernkompetenz-Strategie	40
3,4	Lösungsführer-Strategie	41
3,5	Fünftes Rad am Wagen-Strategie	42
3,6	Frühjahresputz-Strategie	43
3,7	180°-Strategie	43
3,8	Nieten-Strategie	44
3,9	Vorbild-Strategie	45
3,10	Konkurrenzlos gut-Strategie	45
3,11	Stretch-Strategien	48
3,12	Einbeinstand-Strategie	49
3,13	X-Bein-Strategie	50
3,14	Kooperations-Strategie	52
3,15	Mit den Besten-Strategie	53
3,16	Fehlerlern-Strategie	54
3,17	Nachhaltigkeits-Strategie	55
3,18	Fokussierungs-Strategie	56
3,18.1	Spezialisierungs-Strategie	56
3,18.2	Wer weiß-Strategie	58
3,18.3	Make or buy-Strategie	58
3,19	Service-Strategie	58
3,20	Garantie-Strategie	60

Kap 4	An den Mann gebracht
--------------	-----------------------------

4,1	Verkaufstalent-Strategie	61
4,2	Abstaub-Strategie	62
4,3	Empfehlungs-Strategie	63
4,4	Pay what you want-Strategie	64
4,5	Horror-Strategie	65
4,6	Preisspreizungs-Strategie	66
4,7	Proaktivitäts-Strategie	66
4,8	6 sells-Strategie	67
4,9	Treffsicherheits-Strategie	68
4,10	Modul-Strategie	69
4,11	Gratismodul-Strategie	70
4,12	Nomen est omen-Strategie	71
4,13	Abfärbe-Strategie	71
4,14	Fremde Federn-Strategie	72
4,15	Virale-Strategie	72
4,16	Einzelbaum-Strategie	73
4,17	Netzwerk-Strategie	74
4,18	Gut gehört-Strategie	74
4,19	Übertreibungs-Strategie	75
4,20	Schlechtes Gewissen – Gutes Gewissen-Strategie	76

Kap 5	Leistungsfähig sein	
5,1	Melkkuh-Strategie	77
5,2	Stresstest-Strategie	78
5,3	Projektabschluss-Strategie	79
5,4	Puffer-Strategie	80
5,5	Polster-Strategie	80
5,6	Verschriftlichung der Strategie	82
5,7	Zuerst zielen, dann schießen-Strategie	83
5,8	Es gibt nicht Gutes, außer man tut es -Strategie	84
5,9	PEST-Impfungs-Strategie	85
5,10	Sparring Partner-Strategie	86
5,11	Regelrecht-Strategie	87
5,12	Zufriedenheitsarbeiter-Strategie	88
5,13	Höhepunkt-Strategie	89
5,14	Vertrauens-Strategie	90
5,15	Wer wa(r)s-Strategie	90
5,16	Waben-Strategie	91
5,17	Hamsterrad-Strategie	93
5,18	Lebensziel-Strategie	93
5,19	Stop and go-Strategie	94
5,20	Balancier-Strategie	95
5,21	Runter vom toten Pferd-Strategie	97

Kap 6	Am Puls der Zeit	
6,1	Echt neu-Strategie	98
6,2	Forever Young-Strategie	99
6,3	The second mouse gets the cheese- Strategie	100
6,4	Innovationstriebfeder-Strategie	100
6,5	Kann ich auch-Strategie	101
6,6	Pareto-Strategie	102
6,7	Kurzsicht-Strategie	102
6,8	Qualifikations-Strategie	103
6,9	Multiplikations-Strategie	103
6,10	Weitsicht-Strategie	104
6,11	Gut eingesagt-Strategie	105
6,12	Businessplan-Strategie	106
6,13	Hobby-Strategie	107
6,14	Unmöglichkeitsglaube-Strategie	108
6,15	Ausschöpfen-Strategie	109
6,16	Trittbrettfahrer-Strategie	110
6,16.1	Rauf auf's Trittbrett-Strategie	110
6,16.2	Runter vom Trittbrett-Strategie	110
6,17	STEP-Strategie	111