

Inhaltsverzeichnis

- Dieses Buch ist für Sie! 9
- Die Business-Querdenk-Regeln auf einen Blick 12
- Eines ist sicher: Mittelmaß gewinnt nie! 15

I. Different Thinking: Strategie 19

- 360°-Blick: Lassen Sie sich durch andere Branchen inspirieren 23
- Tote Mitte: Verlassen Sie mittlere Marktsegmente – schnell 38
- Leichtes Gepäck: Weg mit dem Speck 55

II. Different Thinking: Märkte 61

- Out-of-the-Box: Schaffen Sie vollkommen neue Märkte 64
- MaxiSize & MiniSize: Setzen Sie dem Erfolg keine geografischen Grenzen 84
- Mix-it! Erobern Sie neue Märkte – mit Bindestrich-Innovationen 92
- Quasi-Monopole: Werden Sie zum Champion und Monopolisten in Ihrer Nische 101

III. Different Thinking: Produkte 111

- Produkt-DNA: Stellen Sie bestehende Produktkonzepte infrage 113
- Design Matters: Begreifen Sie Design als Wettbewerbsfaktor 127
- Erlebnis Inside: Schaffen Sie Erlebnisse, erzeugen Sie Emotionen 142
- Easy Inc.: Schaffen Sie mit Klarheit und Verzicht ein unwiderstehliches Angebot 155

IV. Different Thinking: Preis 165

- Preis-DNA: Stellen Sie etablierte Preismodelle infrage 170
- Preispolarisierung: Gewinnen Sie, indem Sie Ihre Preise nach oben katapultieren oder in den Keller schicken 180

Pricing-In-Between: Positionieren Sie sich clever in der Mitte	190
Rockefeller-Prinzip: Verschenken Sie die Lampe und verkaufen Sie das Öl	198
Personalized Price: Lassen Sie die Kunden den Preis bestimmen	202
Free Price: Verschenken Sie Ihre Leistung an Kunden und lassen Sie Dritte zahlen	210

Starten Sie durch 215

Quellenverzeichnis 217

Literatur 218

Bildnachweis 219

Stichwortverzeichnis 220