

## OBSAH

- **KAPITOLA JEDEN**  
Bez masy, bez spamu, bez hanby 18
- **KAPITOLA DVA**  
Marketér sa učí vidieť 25
- **KAPITOLA TRI**  
Marketing mení ľudí prostredníctvom príbehov,  
vzťahov a zážitkov 29
- **KAPITOLA ŠTYRI**  
Najmenší životaschopný trh 37
- **KAPITOLA PÄŤ**  
Hľadanie lepšieho 51
- **KAPITOLA ŠEŠŤ**  
Nad rámec komodít 70
- **KAPITOLA SEDEM**  
Plátno snov a túžob 80

➤	<b>KAPITOLA OSEM</b>	
	Viac k otázke: Hľadanie najmenšieho životaschopného trhu	89
➤	<b>KAPITOLA DEVÄŤ</b>	
	Ludia ako my robia takéto veci	99
➤	<b>KAPITOLA DESAŤ</b>	
	Dôvera a napätie vytvárajú pohyb vpred	109
➤	<b>KAPITOLA JEDENÁŠŤ</b>	
	Štatút, prevaha a spolupatričnosť	117
➤	<b>KAPITOLA DVANÁŠŤ</b>	
	Lepší biznis-plán	132
➤	<b>KAPITOLA TRINÁŠŤ</b>	
	Semiotika, symboly a žargón	136
➤	<b>KAPITOLA ŠTRNÁŠŤ</b>	
	Rôzny prístup k rôznym ľuďom	146
➤	<b>KAPITOLA PÄTNÁŠŤ</b>	
	Dosah na správnych ľudí	153
➤	<b>KAPITOLA ŠESTNÁŠŤ</b>	
	Cena je príbeh	165

➤ <b>KAPITOLA SEDEMNÁŠŤ</b>	
Účinný cyklus súhlasu a pozoruhodnosti	173
➤ <b>KAPITOLA OSEMŇASŤ</b>	
Dôvera je rovnako vzácna ako pozornosť	182
➤ <b>KAPITOLA DEVÄTNÁŠŤ</b>	
Lievik	186
➤ <b>KAPITOLA DVADSAŤ</b>	
Organizácia a vedenie komunity	209
➤ <b>KAPITOLA DVADSAŤJEDEN</b>	
Niekoľko prípadových štúdií s využitím metódy	217
➤ <b>KAPITOLA DVADSAŤDVA</b>	
Marketing funguje, teraz je rad na vás	222
➤ <b>KAPITOLA DVADSAŤTRI</b>	
Marketing pre tú najdôležitejšiu osobu	224
Zoznam marketingovej literatúry	229
Jednoduchý marketingový pracovný list	233
Poďakovanie	235
O autorovi	237