

Edgar K. Geffroy

Schneller als der Kunde

Exnovation statt Innovation



Econ

Inhaltsverzeichnis

| | |
|---|------------|
| Vorwort | 7 |
| 1. Offenheit statt Marktforschung | 11 |
| Kennen Sie Ihre Kunden? Oder hören Sie ihnen zu? | |
| 2. Partnerschaft statt Kundschaft | 39 |
| Entwickeln Sie Ihre Produkte selbst? Oder gemeinsam mit Ihren Kunden? | |
| 3. Sog statt Druck | 63 |
| Stellen Sie Ihre Kunden zufrieden? Oder verblüffen Sie sie? | |
| 4. Clienting statt Marketing | 88 |
| Erreichen Sie Ihre »Zielgruppe«? Oder helfen Sie Ihren Kunden? | |
| 5. Gemeinsam statt alleine | 111 |
| Sind Sie erfolgreich, weil es andere gibt? Oder machen Sie andere erfolgreich? | |
| 6. Kerngeschäft statt Bauchladen | 134 |
| Fokussieren Sie sich auf das Dringlichste? Oder auf Ihr Bestes? | |
| 7. Wissensarbeiter statt Mitarbeiter | 160 |
| Wird Ihr Unternehmen jeden Tag ein Stück wissender? Oder immer unwissender? | |

| | |
|--|------------|
| 8. Begeisterung statt Motivation | 182 |
| Haben Sie in Ihrem Unternehmen Mitunternehmer? Oder „nur“ Mitarbeiter? | |
| 9. Chagement statt Erstarrung | 201 |
| Wollen Sie Ihr Unternehmen in den nächsten 1000 Tagen komplett umkrepeln? Oder nur aufräumen? | |
| 10. Exnovation statt Innovation | 222 |
| Denken Sie bei »Innovation« an »Produkte verbessern«? Oder an das Leben Ihrer Kunden? | |
| | |
| Firmen- und Institutionenregister | 245 |