

SATURS

Autora priekšvārds latviešu izdevumam	5
Mazliet par grāmatu	9
Ievads	13
1. daļa. MĀRKETINGA ĢĒNIJA TAPŠANA	21
<i>Sarežģītība</i> . Kā orientēties sarežģītā tirgū	22
<i>Prasīgums</i> . Ieguldīt rītdienā, pelnīt šodien	47
<i>Ģēnijs</i> . Radošais mārketingas, racionālais mārketingas	71
2. daļa. MĀRKETINGA ĢĒNIJA DOMĀŠANA	89
<i>Stratēģija</i> . Tirgū vērsta uzņēmējdarbība	90
<i>Zīmols</i> . Identitātes veidošana	113
<i>Klienti</i> . Ko domā mūsdienu klients?	136
<i>Inovācija</i> . Saskatīt nesaskatīto	157
3. daļa. SACENSĪBA. Mārketinga ģēnija pieskāriens	183
<i>Solījumi</i> . Uzlūkot biznesu klienta acīm	184
<i>Klienta pieredze</i> . Iejusties klienta ādā	203
<i>Saiknes</i> . Uzņēmējdarbība pēc klienta noteikumiem	222
<i>Attiecības</i> . Aci pret aci ar tiem, las jums svarīgi	243
4. daļa. VADĪBA: mārketinga ģēnija ietekme	261
<i>Rezultatīvitate</i> . Atklāt mārketinga patieso vērtību	262
Mārketingas. Laiks mārketinga zvaigžņu stundai	292
<i>Vadība</i> . Kādēļ mārketinga speciālisti ir labākie uzņēmumu vadītāji	314
<i>Nākotne</i> . Kas būs pēc nākotnes?	334

5. daļa. ĢĒNIJS. Kļūt par mārketinga ģēniju	359
<i>Ģēniju laboratorija. Mārketinga ģēnija diagnostika</i>	360
<i>Ģēnija katalizatori. Mārketinga ģēnija uzdevumi</i>	367
<i>Ģēniju biedrība. Kurš ir mārketinga ģēnijs?</i>	374
<i>Mārketinga ģēnijs. Pārlādēt</i>	386
Personu rādītājs	387
Par autoru	389