

INHALT

Warum wir ein neues Business-Denken brauchen	7
Wer nicht automatisch neue Kunden gewinnt, ist falsch positioniert!	
Der Weg zur Energie-Resonanz-Positionierung	17
Auf der Suche nach den Ursachen des Erfolgs	
Der Aufbau des Buches	33
Wie Sie den größten Nutzen daraus ziehen	
1. Energiequelle: Der Unternehmer	43
Es soll Spaß machen, eine Firma zu haben	
2. Energiequelle: Unverschämte Ziele und Werte	71
Der Weg in das scheinbar Unmögliche	
Der Energie-Resonanz-Navigator	95
Wie Sie selbst zu einem Positionierungs-Experten werden	
3. Energiequelle: Nutzen-Kommunikation	109
Die schlummernden Goldadern eines jeden Unternehmens	
4. Energiequelle: Marken-Energie und Kompetenz-Zuweisung	139
Veredeln Sie Ihr Unternehmen und Ihr Angebot zu einem Goldstandard	

Die drei Erfolgssäulen im Überblick	179
Die Gesetzmäßigkeiten von Ursache und Wirkung und Erfolg und Misserfolg	
1. Erfolgs-Säule: Die Leidens-Zielgruppe	185
Neue lukrative Zielgruppen sind keine Mangelware	
2. Erfolgs-Säule: Problem-Dominanz-Analyse	215
Hier öffnen Sie die Schatzkammer der Wirtschaft	
3. Erfolgs-Säule: Leuchtturm-Positionierung	235
Wie Sie bedarfsorientierte Alleinstellungen und Innovationen entwickeln	
5. Energiequelle: Der Energie-Resonanz-Prüfstand	277
Wie Sie Ideen bewerten und Flops vermeiden	
6. Energiequelle: Rückkopplungs-Energie aus dem Markt	313
Die Königswege der Neukundengewinnung	
7. Energiequelle: Entzugs-Gespräche	335
Wie Sie den Preisvergleichs-Einkaufsakt unterbrechen	
Danke	364