

INDICE

Agradecimientos	XV
Introducción	XVII
Las Nueve Mayores Innovaciones en Ventas	1
Idea 1. Hagamos que los clientes compren de manera fácil y económica (Sears)	1
Idea 2. Venta directa (Dell)	4
Idea 3. Lo pequeño es bello (honda)	6
Idea 4. No elabore el producto; mejor venda la licencia de fabricación (Thomas A. Edison)	7
Idea 5. ¿Verificar el saldo de su hipoteca a las tres de la madrugada? Por supuesto, señor (First Direct – Midland Bank)	9
Idea 6. Ventas “sexy” en la sala de la casa	12
Idea 7. Una significativa (y poco trivial) campaña publicitaria	13
Idea 8. Pago anticipado (Vodafone)	14
Idea 9. Hazte amigo de tus clientes (Amway)	15
Diez Grandes Estrategias tipo “Bumper Sticker”	19
Idea 10. 3M	20
Idea 11. BMW	20
Idea 12. Federal Express	21
Idea 13. Ikea	21
Idea 14. Virgin	21
Idea 15. Honda	21
Idea 16. Body Shop	21
Idea 17. Johnson & Johnson	21
Idea 18. Southwest Airlines	22
Idea 19. Volvo	22
Las Cuatro Mejores Licencias para Imprimir Billetes	23
Idea 20. Apostar con probabilidad de ganar, aproximadamente una en 14 millones	23
Idea 21. Prohíba mi producto, por favor	26
Idea 22. Una visión de túnel	28
Idea 23. Edificar una casa de moneda	29
Cinco grandes Maneras de Ganar en la Bolsa de Valores	33
Idea 24. ¿La mejor manera de ganar en el mercado de valores? Sea corredor de un fondo de inversión	34
Idea 25. Opere un fondo de inversiones privado (un club de inversiones)	35
Idea 26. Proteja sus apuestas	39
Idea 27. Comprar y vender cuando los directores lo hacen	42
Idea 28. Apoyando a los perdedores del ejercicio anterior	43
Las Cinco Mejores Formas de Levantar un Pedido (al Menos a su Manera)	45
Idea 29. La objeción al precio cuando llega el momento del cierre	46
Idea 30. El cierre de venta del cachorro	48
Idea 31. El cierre de la taza de café	49
Idea 32. Es tan fácil como el abecedario (el cierre constante)	50
Idea 33. Dígales lo que quiere	50
Los Cuatro Mejores Vendedores de Puerta en Puerta	53

Idea 34. Tranquilidad desde la cuna hasta la sepultura (prudencial)	53
Idea 35. “Cruzaremos fronteras para darles cepillos” (Kleenze)	55
Idea 36. Avon llama (Avon)	56
Idea 37. Pronosticar las ventas	58
Las Seis Mayores Necesidades Financieras de la Vida de Negocios	59
Idea 38. Ya Turing, idea 44, utilizó números arábigos	59
Idea 39. Cómo la cantidad de dinero requerida en el mundo supera a la cantidad de dinero circulante	60
Idea 40. Procurando fondos con límite de riesgo	61
Idea 41. Llevar bien las cuentas	63
Idea 42. ¿Cómo va nuestro negocio?	64
Idea 43. No se preocupe tanto por las utilidades, sino por el flujo de efectivo	67
Las Ocho Mayores Innovaciones en Computación que hacen la Vida más Fácil	75
Idea 44. La máquina de Turing	76
Idea 45. Obtener la respuesta por prueba y error	77
Idea 46. Cunado se requiere terminar a tiempo y dentro del presupuesto	78
Idea 47. Juntar piezas	79
Idea 48. Los modelos hacen gerentes	82
Idea 49. “La madre de todas las demostraciones”, Douglas Engelbart	85
Idea 50. ¿No es una gran idea? Vender al mundo una plataforma de software y continuar actualizándola (Microsoft)	87
Idea 51. “Nuestra contestadota automática de llamadas está fuera de servicio, le atiende un ejecutivo, ¿en qué puedo servirle”	89
Las Cinco Mejores Marcas de la Historia	93
Idea 52. Disney	94
Idea 53. McDonald’s	95
Idea 54. Coca – Cola	96
Idea 55. Kodak	96
Idea 56. Gillette	97
Los Cinco Pequeños Grandes Asistentes de Oficina	99
Idea 57. Escribir a 10 mil es de altura (Biro)	99
Idea 58. Oprimir al oprimido	100
Idea 59. Desde mantener en su lugar hasta cumplir con sus compromisos (Post - it)	102
Idea 60. E – mail (correo electrónico)	103
Idea 61. Muéstreme sólo los detalles, por favor	104
Los Seis Más Grandes Pensadores de la Administración	105
Idea 62. Douglas McGregor, autor de El lado humano de las empresas	105
Idea 63. Peter Druker, autor de la práctica de la administración	108
Idea 64. Alfred P. Sloan, autor de Mis años con General Motors	111
Idea 65. Robert Townsend, autor de hacia arriba en la organización	114
Idea 66. Dale Carnegie, autor de cómo hacer amigos e ,influir en las personas	117
Idea 67. Tom Peters y Robert Waterman, autores de En búsqueda de la excelencia	119
Epilogo	121
Los Cinco Mejores Entornos para la Fundación de Empresas	123

Rentables	
Idea 68. No se preocupen por la cantidad, páguele a los granjeros	124
Idea 69. Adquisiciones y bonos chatarra	125
Idea 70. Adelante, transfírase a sí mismo	126
Idea 71. Dios mía, por favor, hazme rico. ¡Oh!, también permite que una parte de mi riqueza llegue a los pobres	127
Idea 72. La guerra y las ruinas	128
Las Cuatro Mejores Maneras para Convertirse en Multimillonario por Internet	131
Idea 73. Monopolice las ideas (Priceline)	131
Idea 74. No se preocupe por las tecnologías aún puede hacer dinero con los libros (Amazon. com)	133
Idea 75. Una compañía de Internet consolidada sobre el concepto del dispensador de pastillas. ¿Quién da más? (eBay)	135
Idea 76. La burbuja de los mares del Sur	138
Las Seis Grandes Verdades que su Asesor Financiero Independiente quizá no le Diga	141
Idea 77. ¿Por qué está usted en el mercado accionario?	141
Idea 78. Conozca el comportamiento de sus inversiones	141
Idea 79. Viejo pero orgulloso	141
Idea 80. Seguir en el camino	142
Idea 81. Ahorros no muy productivos	142
Idea 82. ¿En qué inversión debe confiar?	142
Los Tres Mayores Descubrimientos de la Naturaleza que Impulsaron Negocios	143
Idea 83. La fermentación	146
Idea 84. Los explosivos	146
Idea 85. La radio	148
Las Cuatro Mayores Innovaciones Aportadas por la Publicidad	151
Idea 86. Rectificar un mito (Kellogg's)	152
Idea 87. Dosis doble (Alka - Seltzer)	152
Idea 88. Vencer a un fuerte adversario (Knorr)	153
Idea 89. Si la lógica no es contundente, haga vibrar las cuerdas del corazón (British Telephone, BT)	154
Las Diez Mejores Ideas que no se Ajustan a Ningún Patrón Preestablecido	157
Idea 90. Membresía a una gran comunidad	157
Idea 91. Use el espacio de otros para almacenar (Toyota)	157
Idea 92. Obtener mayor productividad a través de la seguridad en el empleo (IBM)	158
Idea 93. ¡Atención clientes, preparen sus espaldas!	158
Idea 94. Mejore la presentación del producto y aumenta las ventas	158
Idea 95. Introducir algo novedoso al mercado	159
Idea 96. Hágalo de manera que sus clientes siempre estén al teléfono	159
Idea 97. Ladrón que roba a ladrón	160
Idea 98. Genere una mayor utilidad al margen de las ventas	160
Idea 99. Conozca sus riesgos	161
Idea 100. Depende de usted	161
Agradecimientos por aportes	163

Bibliografía	165
Apéndices	167
Índice alfabético	169