

## INDICE

1. La revolución del marketing se avecina	13
2. Análisis allá del mito y la ignorancia, hacia el talento del marketing	29
3. Si los dinosaurios hubieran hecho un análisis del medio ambiente, no se habría extinguido	45
4. No importa lo que la agencia diga: los grandes usuarios no son sus mejores clientes potenciales	75
5. La batalla por las mentes a menudo se pierde antes de la primera acometida	111
6. El producto más atractivo es siempre el menos rentable	149
7. ¿Sus precios no están basados ni en estrategia ni en investigación? Entonces, debe ser clarividente	179
8. El cheque está en el correo, mañana seguirás siendo la misma para mí, nuestra campaña publicitaria funciona	205
9. Es mejor volar un simulador que estrellar el objetivo real	245
10. No es necesario ofrecer productos perfectos ni brindar servicios perfectos	277
11. El seguimiento debería indicarle no sólo cómo le va, sino qué hacer	297
12. Cómo tomar en serio el micromarketing: muchos, mercados de uno	317
13. Con suficiente capacidad informática, se puede tener todo un departamento de marketing contenido en una caja	339
14. La revolución del marketing ya está aquí	363