

สารบัญ

เกริ่นนำ

xiii

ส่วนที่ 1

วิถีสู่น่านน้ำสีคราม

- | | |
|--|----|
| 1. ไปให้ไกลกว่าคำว่าดีที่สุด | 5 |
| 2. พื้นฐานของกลยุทธ์การสร้างตลาดใหม่ | 36 |
| 3. วิธีคิดของนักกลยุทธ์น่านน้ำสีคราม | 57 |
| 4. ความเป็นมนุษย์ ความมั่นใจ และการคิดได้อย่างสร้างสรรค์ | 76 |

ส่วนที่ 2

5 ขั้นตอนในการก้าวสู่น่านน้ำสีคราม

ขั้นที่ 1: เริ่มลงมือ

- | | |
|---------------------------------------|-----|
| 5. เลือกจุดเริ่มต้นที่เหมาะสม | 100 |
| 6. สร้างทีมงานน่านน้ำสีครามที่เหมาะสม | 122 |

ขั้นที่ 2: ทำความเข้าใจว่าคุณอยู่จุดไหนในขณะนี้

7. เข้าใจสถานการณ์ปัจจุบันอย่างชัดเจน 136

ขั้นที่ 3: จินตนาการถึงจุดที่มีโอกาสจะก้าวไปถึง

8. ค้นหาจุดปัญหาซึ่งคอยจำกัดขนาดอุตสาหกรรม 164

9. ค้นพบน้ำหนักอันกว้างใหญ่ของกลุ่มผู้ที่ไม่ใช่ลูกค้า 187

ขั้นที่ 4: หาวิธีก้าวไปสู่จุดหมาย

10. การสร้างขอบเขตของตลาดขึ้นใหม่อย่างเป็นระบบ 212

11. สร้างสรรค์โอกาสที่หลากหลายในวิถีทางน้ำหนักน้ำสึคราม 246

ขั้นที่ 5: ออกเดินทางสู่ น้ำหนักน้ำสึคราม

12. คัดเลือกหนทางสู่ น้ำหนักน้ำสึคราม
และการทดสอบตลาดอย่างรวดเร็ว 268

13. งานขั้นสุดท้ายและการเปิดตัวกลยุทธ์น้ำหนักน้ำสึคราม 290

บทส่งท้าย

- ก้าวสู่ น้ำหนักน้ำสึครามในระดับชาติ 309

- เกี่ยวกับผู้เขียน 325