

Оглавление

От партнера издания	9
От автора	13
ЧАСТЬ 1. СОЗДАВАЙ КАК БОГ	17
Глава 1. Cogita differenter («Думай иначе»)	19
Глава 2. Don't worry, Be scrappy («Не парься, будь дрянным»)	39
Глава 3. Churn, baby, churn («Перетряхивай, крошка, перетряхивай»)	61
ЧАСТЬ 2. УПРАВЛЯЙ КАК КОРОЛЬ	79
Глава 4. Разрушай барьеры.....	81
Глава 5. Создавай евангелистов, а не продажи.....	94
Глава 6. Избегай смертельных магнитов	106
ЧАСТЬ 3. РАБОТАЙ КАК РАБ	123
Глава 7. Ешь, как птичка — наваливай как слон	125
Глава 8. Думай в цифровом формате, действуй в аналоговом	143
Глава 9. Не проси людей сделать то, чего не стал бы делать сам	158
ЧАСТЬ 4. ЗАКЛЮЧЕНИЕ	169
Глава 10. Ne te terant molarii (Не позволяй ограниченности раздавить тебя)	171

Литература	187
Примечания	193
Благодарности.....	201
Об авторах	203

Инструкция для подрывника

Существуют два типа инноваций — поддерживающие и прорывные. Различие между ними велико: поддерживающие инновации вызывают улучшения, которые совершенствуют имеющийся продукт, но не угрожают рынку этого продукта. Прорывные же, напротив, предвещают полное вытеснение продукта, разрушение бизнес-модели господствующей отрасли, замену ее принципиально новой бизнес-моделью и появление новой отрасли. (Поэтому Тим Ву, книга которого «Главный рубильник. Расцвет и гибель информационных империй от радио до интернета» тоже входит в «Библиотеку РВК», называет их не прорывными, а подрывными инновациями — подрывающими сложившийся статус кво.)

Кто годится на роль подрывника? Как правило, человек, достаточно отстраненный от отрасли, или аутсайдер на сложившемся рынке. Те, кто находится у кормушки существующих отраслей, сталкиваются с постоянным мощным давлением. Им просто нельзя изобретать вещи, которые разоряют их работодателей. Чужаку в этом смысле нечего терять.

[Купить книгу на сайте kniga.biz.ua >>>](http://kniga.biz.ua)