

# CONTENIDO

Agradecimientos	vii
1. Introducción: la decisión crucial	1
2. Decisión acerca de la dedicación: ¿es realmente más atractiva mi acera de la calle?	9
3. Decisión acerca de “cómo definir el negocio”: ¿cuál es mi negocio?	35
4. Enfoque mercadotécnico: ¿cómo se ven las cosas desde la perspectiva del cliente?	55
5. Decisión acerca de la ubicación: ¿no es la ubicación lo más importante de todo?	73
6. El precio: ¿pagarán mis clientes la cantidad que necesito cobrarles?	87
7. Decisiones acerca de los métodos de ventas: ¿cómo puedo vender más sin gastar más?	115
8. Decisión financiera número 1 —El capital activo: ¿se necesita tener dinero para poder perderlo?	143
9. Decisión financiera número 2 —Las utilidades: ¿cuánto dinero estoy ganando?	161

## *Contenido*

10. Decisión acerca de la capacidad: seguramente soy exitoso porque no puedo emprender más negocios.	179
11. Decisiones acerca del personal: ¿por qué los empleados no se parecen más a nosotros?	197
12. Decisiones acerca del futuro: ¿qué quiero hacer cuando crezca (incluso el año entrante)?	221
Notas del autor	241
Referencias del autor	243