

EKSPERIMENTÉR, LAV SPILLEREGLERNE OM, SKIFT ADFÆRD:

BRYD REGLERNE!

Ny bog giver indblik i, hvordan en række virksomheder har opnået fantastiske resultater ved at vende tingene på hovedet med en Rule Breaking Strategy.

Samme bane – nye regler

Succes behøver ikke at handle om at bekæmpe sine konkurrenter på de sædvanlige måder eller opfinde en ny branche. For langt de fleste virksomheder kan det bedre betale sig at udvikle nye spilleregler i det marked, de allerede befinder sig i. *Rule Breaking Strategy* handler om, hvordan din virksomhed ved at udfordre, og måske tilmed bryde, de uskrevne love i din branche kan erobre en ny og bedre plads i markedet.

Lær af de andre

For virksomheder som Zipcar, Skype, Triumph, Ryanair og Louis Nielsen er det lykkedes. De så idéen i at vende tingene på hovedet og gøre noget fuldstændig uventet. Med hver deres vindende strategi gjorde de oprør mod de uskrevne regler, der kendetegnede deres branche, og fik vendt markedet til deres fordel.

Klar, parat?

Rule Breaking Strategy inspirerer til en anderledes strategi- og forretningsudvikling. Gennem henvisninger til teori og ved beskrivelser af virksomheder, der aktivt har brudt med reglerne og skabt en ny regelbrydende forretningsstrategi, fortæller forfatterne, hvordan en virksomhed kan få en ny og meget bedre position på et trængt marked. Jens Refshøj og Anja Sondrup beskriver endvidere helt konkret, hvordan en rule breaking-proces kan forløbe, ligesom de giver anvisninger på værktøjer til den proces.

→ MÅNEDENS BOG



Rule Breaking Strategy

af Jens Refshøj og Anja Sondrup

Udkommer 15. maj

Indb. 288 sider

Normalpris 368,- u.moms / 460,- m.moms

Bogklubpris 319,20 u.moms / 399,- m.moms

JENS REFSHØJ, MBA i Strategic Management er indehaver af konsulentbureauet ICEBREAKER, der yder strategisk rådgivning til virksomheder inden for forskellige industrier. Jens er efterspurgt som foredragsholder om strategi- og forretningsudvikling og har tidligere været medforfatter på bøgerne *Kundefokus skaber konkurrencekraft* og *Nøglen til storkunder*.

ANJA KROGH SONDRUP, uddannet designer (beklædning). Har været stylist og merchandise manager hos TG Management ApS, samt Business Development Manager og senere produktchef ved Sonofon. Har siden 2004 drevet selvstændig virksomhed inden for koncept- og forretningsudvikling, strategi og design.

