

## SADRŽAJ

Predgovor .....	vii
Uvod.....	1
<b>1. SVIJET JE UŠAO U NOVI EKONOMSKI STADIJ: OD NORMALNOSTI DO TURBULENCIJE .....</b>	<b>5</b>
Što je tržišna turbulencija? .....	12
Čimbenici koji mogu prouzročiti kaos.....	18
Zaključak.....	40
<b>2. POGREŠNE REAKCIJE MENADŽMENTA NA TURBULENCIJU SADA POSTAJU OPASNE .....</b>	<b>43</b>
Odluke o raspodjeli sredstava koje potkopavaju glavnu strategiju i kulturu .....	49
Smanjivanje sveukupnih troškova naspram usmjerenih i odmjerenih postupaka.....	51
Brzopotezna rješenja koja osiguravaju protok novca, a ključne dionike dovode u rizične situacije.....	54
Smanjivanje troškova za marketing i razvoj novih maraka i proizvoda .....	55
Nazadovanje prodaje i smanjenje cijena .....	58
Odvajanje od klijenata smanjivanjem troškova vezanih uz prodaju.....	60
Smanjivanje troškova obuke i razvoja u razdoblju ekonomskih kriza .....	61

Podcjenjivanje dobavljača i distributera.....	64
Zaključak.....	67
<b>3. MODEL KAOTIKA: UPRAVLJANJE RANJIVOŠĆU I PRILIKAMA.....</b>	<b>69</b>
Izrada sustava za rano upozoravanje (EWS) .....	79
Izrada ključnih scenarija .....	87
Odabir scenarija i strategije .....	96
Zaključak.....	100
<b>4. OBLIKOVANJE ELASTIČNIH UPRAVLJAČKIH SUSTAVA.....</b>	<b>101</b>
Upravljački sustav <i>Kaotika</i> .....	106
Financije i informacijska tehnologija .....	110
Proizvodnja/operacije .....	120
Kupnja/nabava .....	127
Ljudski potencijali .....	132
Zaključak.....	136
<b>5. OBLIKOVANJE ELASTIČNIH MARKETINŠKIH SUSTAVA .....</b>	<b>139</b>
Česte marketinške reakcije na krize.....	143
Strateški marketinški odgovori na krize.....	148
Operativni problemi s kojima se suočavaju marketinški odjeli .....	155
Operativni problemi s kojima se suočavaju prodajni odjeli .....	160
Zaključak.....	165
<b>6. DOBRO USPIJEVATI U TURBULENTNOM RAZDOBLJU: POSTIZANJE ODRŽIVOSTI POSLOVNIH POTHVATA .....</b>	<b>167</b>
Održivost poslovnih pothvata .....	170
Zaključak.....	188
Bilješke .....	191
Kazalo pojmova .....	201
O autorima .....	207