

Spis treści

Karta redakcyjna

Dedykacja

Z biurka doktora Billa Quaina

Podziękowania

Wstęp. Współczesna przypowieść: prosumenci kontra łowcy promocji

CZEŚĆ PIERWSZA. MENTALNOŚĆ PROSUMENTA

1. Dlaczego powinieneś dołączyć do rewolucji prosumenckiej
2. Zmień myślenie, a zmienisz swoje życie

CZEŚĆ DRUGA. ERA PROSUMENTA

3. Internet to King Kong handlu, a wciąż jeszcze jest oseskiem!

CZEŚĆ TRZECIA. MENTALNOŚĆ KONSUMENTA

4. Tak czy inaczej, zawsze płacisz!
5. Sklep nie jest twoim przyjacielem!
6. Droga do zadłużenia jest wybrukowana zniżkami
7. Czego tak naprawdę chcesz, większych zniżek...czy więcej czasu?

CZEŚĆ CZWARTA. SKLEP MOŻESZWIĘCEJ.NET GDZIE PROSUMPJA SPOTYKA E-COMMERCE

8. Handel rekomendacyjny, moc prosumpcji w działaniu
9. Marketing społecznościowy, moc prosumpcji w Internecie
10. Klikaj i bogać się. E-przyszłość już nadeszła!

Podsumowanie. Nie pomniejszaj swoich marzeń!