

WSTĘP

Współczesna przypowieść: prosumenci kontra łowcy promocji 15

CZĘŚĆ PIERWSZA

MENTALNOŚĆ PROSUMENTA 23

1. Dlaczego powinieneś dołączyć do rewolucji prosumenckiej 25

2. Zmień myślenie, a zmienisz swoje życie 33

CZĘŚĆ DRUGA

ERA PROSUMENTA 43

3. Internet to King Kong handlu, a wciąż jeszcze jest oseskiem! 45

CZĘŚĆ TRZECIA

MENTALNOŚĆ KONSUMENTA 57

4. Tak czy inaczej, zawsze płacisz! 59

5. Sklep nie jest twoim przyjacielem! 67

6. Droga do zadłużenia jest wybrukowana zniżkami 83

7. Czego tak naprawdę chcesz, większych zniżek...
czy więcej czasu? 89

CZĘŚĆ CZWARTA

SKLEP MOŻESZWIĘCEJ.NET

GDZIE PROSUMPJA SPOTYKA E-COMMERCE 99

8. Handel rekomendacyjny, moc prosumpcji w działaniu 101

9. Marketing społecznościowy, moc prosumpcji w Internecie 113

10. Klikaj i bogać się. E-przyszłość już nadeszła! 123

PODSUMOWANIE

Nie pomniejszaj swoich marzeń! 133