

# TARTALOMJEGYZÉK

	<i>Bevezető</i>	<i>xi</i>
	<i>Köszönetnyilvánítás</i>	<i>xiii</i>
<b>I. rész</b>	<b>Az árképzési modellek forradalma</b>	<b>1</b>
<b>1. fejezet</b>	A bevételszerzés mint prioritás	3
<b>II. rész</b>	<b>A bevételszerzés új megközelítései</b>	<b>15</b>
<b>2. fejezet</b>	Használat-/mosogatás-/kilométer-/egyéb alapú fizetés	17
<b>3. fejezet</b>	Előfizetéses árképzés	41
<b>4. fejezet</b>	Eredményalapú árképzés	61
<b>5. fejezet</b>	Lélektani árképzés	81
<b>6. fejezet</b>	Dinamikus árképzés	101
<b>7. fejezet</b>	Mesterséges intelligencián alapuló árképzés	123
<b>8. fejezet</b>	Freemium	139
<b>9. fejezet</b>	Emocionális árképzés	157
<b>10. fejezet</b>	Részvételi árképzés	173
<b>11. fejezet</b>	Érzékelésalapú árképzés	193
<b>III. rész</b>	<b>Hogyan legyünk győztesek?</b>	<b>211</b>
<b>12. fejezet</b>	Légy sikeres az új árképzési modellekkel	213
	<i>Jegyzetek</i>	<i>227</i>
	<i>A szerzőről</i>	<i>243</i>
	<i>Tárgymutató</i>	<i>245</i>