

Pasirinkau strategija naikinti priešą svetimu ginklu.

Pasirinkau būtent šią strategiją, kadangi ji lengvai pritaikoma kasdienybėje. Šita strategija galima pasinaudoti derėjimuisi dėl kainos su kitais naudotojai. Galima išprovokuoti pardavėją pulti varžovą, kad konkuruotu tarpusavyje. Naudotojui kuris tai pradėjo pasiūlytu geriausius galimus pasiūlymus tiek vienas tiek kitas pardavėjas.

Pirmas pavyzdys yra telekomunikacijų pavyzdys kuris buvo paminėtas per paskaitą. Pereinant iš vieno telekomunikacijos tiekėjo į kitą, visada yra atsiunčiamas pasiūlymas iš buvusio tiekėjo. Tokiu būdu galima pasinaudoti geresniu pasiūlymu, kuris būna geresnis. Na žinoma yra ne vienas būdas kaip panaudoti šią strategiją.

Kitas pavyzdys yra iš asmeninės patirties. Su draugais esame įsteigę mažąją bendriją, kuri užsiima kompiuterinių žaidimų kūrimu. Yra gaunama ne vienas laiškas kai žmogus nori įsidarbinti į kompaniją, kurti žaidimus. Dažniausiai tokie laišakai yra siunčiami Lietuvos kompanijoms, kurios tuo užsiima. Ne visos kompanijos susidomi tokiais laiškais, bet kurios susidomi, jos pradeda konkuruoti tarpusavyje dėl naujo darbuotojo, jei žmogus turi nemažą darbo patirtį. Esu ir asmeniškai pats bandęs taip daryti, tik ne per elektroninius laiškus, o per linkėtina platformą.