

通常来讲，如果你不创造价值的话，别期望你会得到任何价值。

批注：我自己的想法是...就是因为只是单纯指品牌本身,所以才建议改成名称...因为用名声.. 比较容易会和 reputation 混淆 (这个名词也是常在品牌学中出现...)

「别人花代价请你来加入战场」是一种特例，但这种状况下你不太可能有高获利。

译注：通常，当某种新技术或新品类的产品在处于产品周期的第一或第二阶段时，主导该技术或产品的厂商或组织单位可能会不计代价争取第三厂商〔third party〕的加入市场竞争以求扩大市场，如IEEE协会刚推动IEEE 1394时，所收取的权利金根本不足以负担其成本，看似加盟厂商占了便宜，实则由于市场空缺因此大开，各厂商生产IEEE 1394 产品之利润并不高，且需面临低价竞争的高淘汰风险。

如果你无法在游戏中获胜，
你需要想办法改变游戏规则。

NatraSweet公司将它的原始资源
〔专利权〕转化为其它的资源：

- 品牌名声
- 成本优势
- 合作契约