

Оглавление

Введение. Тайна спроса	7
Как и почему это происходит	7
Глава 1. Товар, который привлекает	22
Zipcar — вперед к новой свободе	22
От непримечательного товара к товару-мечте:	
Wegmans — притягательные, как магнит, продукты	46
Глава 2. Матрица трудностей	70
Bloomberg — открывая портал в «мир в один клик»	70
CareMore — интеграция системы здравоохранения	90
Глава 3. «Закадровые» характеристики	116
Важно то, чего не видно: что скрывается за экраном Kindle	116
Tetra Pak — как выйти из тени на первый план	138
Глава 4. Пусковой механизм	162
Netflix и ее секретное оружие 200-летней давности	162
Чудом выживший спрос на Nespresso	186
Глава 5. Траектория	211
Как быстро поумнеть: стремление Teach for America (TFA)	
облагородить спрос на образование	211
Самый лучший в мире ланч: бутербродная Pret à Manger —	
как сделать идеальный сэндвич	230

Глава 6. Вариативность	248
Аудитория оперного театра Сиэтла постепенно, но неуклонно растет	248
Вариативность спроса: от краеугольного камня до восьмого чуда света	265
Глава 7. Выход на рынок	291
«Ахиллесова пята» спроса	291
Глава 8. Портфолио	319
«Никто ничего не знает»	319
Глава 9. Пламя разгорается из искры	352
Научное открытие — это будущее спроса	352
Примечания	381