

СОДЕРЖАНИЕ

<i>Вступительное слово. Зачем нужен мозгохват?</i>	5
<i>Благодарности</i>	13
<i>Об авторе</i>	14

1. Продавайте товар 95 % мозга покупателей	15
--	----

РАЗДЕЛ I.

МОЗГОХВАТ ЦЕНЫ И ТОВАРА

2. «Ох, тяжела плата!»	18
3. Не продавайте товары по суши-методу.....	21
4. Изображение денег	23
5. Осторожно, якоря на весу!.....	27
6. Вино, цены и ожидания	33
7. Будьте аккуратны с ценами.....	37
8. Товары-приманки и ценообразование	39
9. Как насчет компромисса?.....	45
10. Меньше вариантов — больше продаж.....	47

РАЗДЕЛ II.

МОЗГОХВАТ И ОРГАНЫ ЧУВСТВ

11. Используйте все органы чувств	54
12. Ароматен ли ваш маркетинг?	56
13. Поучитесь на примере с кофе	63
14. Звуки, меняющие поведение	65
15. Мелодия вашего бренда	67
16. Используйте эффект «Брюта»	70
17. Ароматный и запоминающийся	72
18. Поучитесь на примере с йогуртом.....	74

Купить книгу на сайте kniga.biz.ua >>>

РАЗДЕЛ III. МОЗГОХВАТ И БРЕНДИНГ

19. Нейроны, которые передают друг другу импульсы... ..	79
20. Кто нуждается во внимании?	83
21. Нанимайте вдохновенных людей	89
22. Создайте образ врага	91

РАЗДЕЛ IV. МОЗГОХВАТ И ПЕЧАТНОЕ СЛОВО

23. Используйте бумагу для выражения чувств	100
24. Живые образы на бумаге меняют память	103
25. Бумага перевешивает виртуальность.....	105
26. Используйте простые шрифты	107
27. Когда следует усложнить	109
28. Сложное лучше запоминается	111

РАЗДЕЛ V. МОЗГОХВАТ И ГРАФИКА

29. Просто добавьте детей!.....	114
30. Малыш, смотри туда!	115
31. Красивая женщина	117
32. Кое-что о бикини	119
33. Фотографии вызывают симпатию.....	123

РАЗДЕЛ VI. МОЗГОХВАТ ЛОЯЛЬНОСТИ И ДОВЕРИЯ

34. Создавайте лояльность, как это делал Джордж Бейли	128
35. Вознаграждайте лояльность.....	131
36. Лояльность, крысы и ваши покупатели	134
37. Время создает доверие и лояльность.....	136
38. Семь слов, которые вызывают доверие.....	140
39. Доверяйте своему покупателю.....	141

Купить книгу на сайте kniga.biz.ua >>>

РАЗДЕЛ VII.**МОЗГОХВАТ И МЕЖЛИЧНОСТНЫЕ КОНТАКТЫ**

40. Болтовня окупается.....	144
41. Пожимайте руки как настоящий профессионал	146
42. Говорите в правое ухо.....	150
43. Улыбайтесь!	151
44. Доверительность окупается	154
45. Небольшие услуги — большие результаты	157
46. Нанимайте красноречивых продавцов.....	160
47. Вы — лучше всех!.....	162
48. Кофе?.....	163
49. Сладость в радость	165
50. Секреты фокусников.....	167
51. Смягчите потенциальных покупателей.....	173

РАЗДЕЛ VIII.**МОЗГОХВАТ И ДЕЛА ОБЩЕСТВЕННЫЕ**

52. Зеркало на стене	178
53. Приблизьтесь к небесам.....	181
54. Работа детей.....	184
55. Отдавайте много, получайте еще больше.....	186
56. Больше личного!.....	189
57. Потеряйте дипломат!	192
58. Просите о большем!	194

РАЗДЕЛ IX.**МОЗГОХВАТ И КОПИРАЙТИНГ**

59. Удивляйте мозг	198
60. Используйте простой слоган	200
61. Пишите как Шекспир.....	202
62. Булочка под любым другим именем.....	203
63. Почему проценты не складываются.....	206
64. Волшебное слово № 1. БЕСПЛАТНО!.....	208

65. Волшебное слово № 2. НОВИНКА!	212
66. Прилагательные, которые работают	214
67. Мозг любит истории	218
68. Используйте свидетельства	221
69. Когда слова стоят тысячи изображений.....	223
70. Соленый огурец на миллион долларов	226

РАЗДЕЛ X.

МОЗГОХВАТ И ПОКУПАТЕЛЬ

71. Простой маркетинг для сложных товаров	230
72. Продавайте товар прирожденным пожирателям информации	234
73. Желаемое против нужного: приурочивайте свою стратегию ко времени	236
74. Продавайте жмотам	239
75. Продавайте транжирам	243
76. Устройте соревнование	247
77. Необычная персонализация	251
78. Рассчитывайте на многое — и добивайтесь многого!	255
79. Удивляйте своих покупателей!.....	261

РАЗДЕЛ XI.

МОЗГОХВАТ И ПРЕДСТАВИТЕЛИ РАЗНЫХ ПОЛОВ

80. Другой пол и влияние на разум	266
81. Мужчины любят то, что попроще	269
82. Действительно ли женщины — лучшие продавцы?.....	271
83. Сводят ли женщины мужчин с ума?.....	276

РАЗДЕЛ XII.

МОЗГОХВАТ И ПОСЕТИТЕЛИ МАГАЗИНОВ

84. Блохи в каждом пакете.....	280
85. Ответы покупателям изменяют их позицию.....	283
86. Извиняться — мудрое решение	284

87. Власть прикосновения	287
88. Когда трудности себя оправдывают	289

РАЗДЕЛ XIII.

МОЗГОХВАТ И СЪЕМКИ НА КАМЕРУ

89. Не усаживайте топ-менеджера перед телекамерой.....	294
90. Правильно выбирайте порядок изложения!	297
91. Эмоции побеждают логику	300

РАЗДЕЛ XIV.

МОЗГОХВАТ В ИНТЕРНЕТЕ

92. Первые впечатления самые сильные — это действительно так!	306
93. Сделайте свой сайт золотым	309
94. Современные мультимедиа стимулируют вовлеченность покупателей	311
95. Вознаграждение за взаимность.....	313
96. Используйте эффект дефицита	316
97. К людям старше 50 лет обращайтесь без изысков	319
98. Используйте воображение своих покупателей	320
99. Избегайте «зловещего угла»	323
100. Компьютеры как люди.....	324
<i>Послесловие. Что дальше?.....</i>	<i>329</i>