

Оглавление

Введение	9
Часть I. Одерживаем быстрые победы – повышаем прибыль	
Глава 1. Используем психологию – подводим потребителя к нужному нам выбору.....	13
Глава 2. Используем психологию – убеждаем покупателя в правильности выбора.....	35
Глава 3. Перекрываем каналы утечки выручки.....	60
Часть II. Готовимся к росту – укрепляем положение на рынке	
Глава 4. Находим «наших» клиентов	89
Глава 5. Достигаем превосходства над конкурентами	103
Глава 6. Определяем цену	136
Часть III. Устремляемся в счастливое будущее – завоевываем рынки и потребителей	
Глава 7. Разгоняем туман будущего	155
Глава 8. Выходим на новые рынки	167
Глава 9. Готовим ответственного за изменения	204
Вместо заключения. История производителя туалетной бумаги	224
Пять финальных советов.....	227
Алфавитный указатель	232