

Содержание

Введение	6
Часть 1. Новая реальность	12
Глава 1. О маркетплейсах как о новой модели торговли.....	14
Глава 2. Малому бизнесу конец!	30
Глава 3. Теория конструктивных и деструктивных платформ	40
Глава 4. Эффективное мышление бизнесмена	54
Часть 2. Подвигая гигантов	62
Глава 5. Метод айкидо: как расти, делая все наоборот.....	64
Глава 6. Создание ценности вашего бизнеса	74
Глава 7. Маркетинг по потерям — проверенный мною способ захвата рынка	86
Часть 3. Экспертная модель e-commerce бизнеса	98
Глава 8. Две актуальные стратегии e-commerce бизнеса	100
Глава 9. Как выбрать растущий рынок?	112
Глава 10. Как выбрать правильный товар?	120
Глава 11. Как сделать хороший маркетинг?	128
Глава 12. Как углубиться в продукт?	142
Глава 13. Шопинг, а не покупки	152
Глава 14. Как создать экосистему бизнеса, если вы не Глава «Яндекс» и даже не «Сбер»	168
Глава 15. Экспертная модель в кризис	178
Часть 4. Тысячи заказов в сутки	184
Глава 16. Хакинг гигантов	186
Глава 17. Безлимитный трафик	200
Глава 18. Нейромаркетинг: как подсознание создает спрос и влияет на решение о покупке	212
Глава 19. Больше продаж для вашего интернет-магазина	222
Глава 20. Чек-лист: соединяем все в систему.....	238
Заключение	242
Приложение #1: Как торговать на маркетплейсах и не потерять свой бренд?.....	244
Благодарности	247
Ссылки на использованные в книге материалы	248
Алфавитный указатель	251