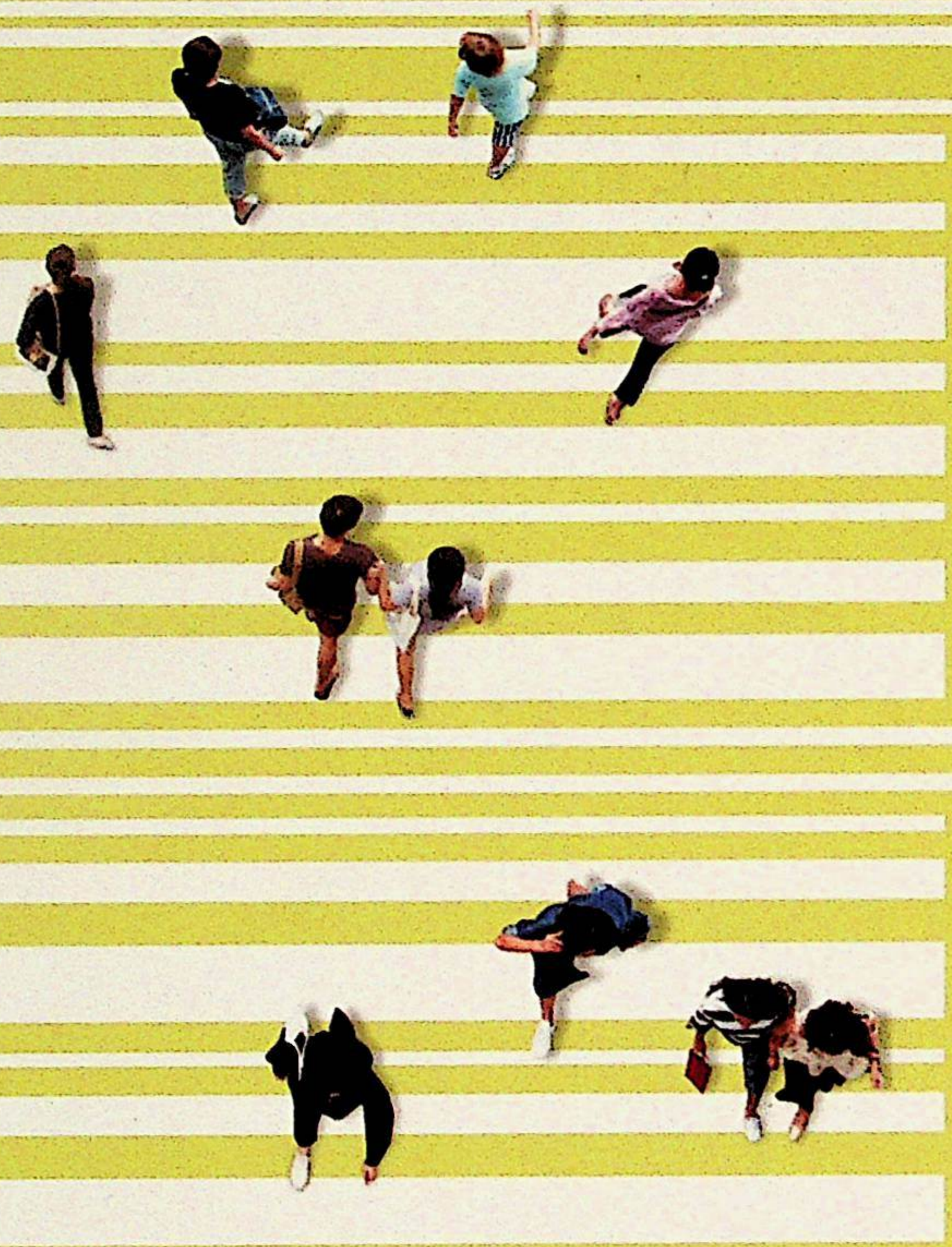


1572481

ДУГЛАС ВАН ПРАЄТ



43210 1234567

НЕСВІДОМИЙ БРЕНДИНГ

ЯК НЕЙРОБІОЛОГІЯ МОЖЕ ПОСИЛИТИ
(ТА НАДИХНУТИ) МАРКЕТИНГ

ВИДАВНИЦТВО
ФАБУЛА
#PRO

Упродовж усього життя нас оточують бренди: одяг, їжа, розваги, всесвітньо відомі імена. Їх усіх об'єднує одне — вони хочуть нам сподобатися. І багатьом це вдається настільки, що ми не уявляємо свого повсякдення без них. Але як? Який секрет успіху тих чи інших брендів? Чому хтось водномить досягає успіху і злітає на вершину популярності, а інші компанії в той же час втрачають усе через один необдуманний маркетинговий крок? Відповідь криється в людській підсвідомості. Несвідомий брендинг — ось сфера багаторічних досліджень Дугласа ван Праета.

Книжка буде цікавою як людям, зайнятим у сфері маркетингу, так і покупцям, до яких ми з вами належимо. Автор не претендує на новизну пропонованого матеріалу, про що прямо і говорить. У книжці є багато посилань на різні джерела, які стосуються як маркетингу, так і нейробіології.

Із «Несвідомого брендингу» ви дізнаєтеся, як наше прагнення до соціалізації та визнання впливає на кожен найменший вибір тоді, коли ми самі цього не усвідомлюємо.

ЗМІСТ

| | |
|-----------------|---|
| Передмова | 5 |
|-----------------|---|

Частина I

Наука про глибини нашої поведінки

| | |
|-------------------------------|----|
| 1. Міф маркетингу | 13 |
| 2. Люди, а не споживачі | 39 |
| 3. Біологія поведінки | 68 |

Частина II

Сім кроків до зміни поведінки

| | |
|----------------------------------------------------------|-----|
| Вступ..... | 103 |
| 4. <i>Крок перший</i> : розірвати шаблон | 105 |
| 5. <i>Крок другий</i> : створити комфорт..... | 128 |
| 6. <i>Крок третій</i> : скерувати увагу | 161 |
| 7. <i>Крок четвертий</i> : змінити почуття | 178 |
| 8. <i>Крок п'ятий</i> : переконати критичний розум | 199 |
| 9. <i>Крок шостий</i> : змінити асоціації | 220 |
| 10. <i>Крок сьомий</i> : спонукати до дії | 239 |
| Післямова | 261 |
| Подяки | 263 |
| Примітки | 267 |
| Алфавітний покажчик..... | 298 |