

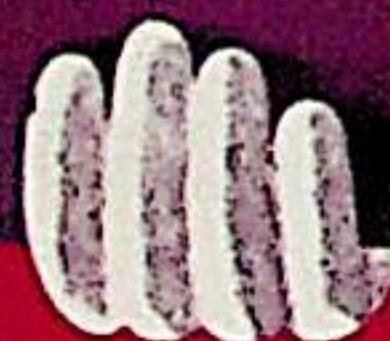
1578489

ЕДДІ ЮН

супер
сто
жизні
важливі

наш
формат

Швидкий шлях до зростання бренду



Серед споживачів кожного товару й користувачівкої послуги є особлива категорія. Це ті любителі кросівок, у яких їх — десятки пар. Фанати спорту, що носять футболки з логотипом улюбленої команди. Ті, на кого не впливає ціна і хто купує товар заради емоцій та смислів, які транслює ваш бренд. Їх може бути небагато, але ці інші відсотків — суперспоживачі, найпотужніша категорія ваших клієнтів, яка дасть вам більшу частину прибутку. Як налагодити зв'язок із цією суперлояльною аудиторією? Чому навіть маленькому бізнесові варто насамперед будувати стосунки саме з нею? Як перетворити звичайного клієнта на суперспоживача? У цій книжці бізнес-консультант Едді Юн докладно пояснює, як упровадити стратегію, орієнтовану на побудову тривалих взаємин з клієнтами, і збільшити прибутки компанії.

Зміст

Частина перша Знайомство із суперспоживачами	
<i>Розділ 1.</i> Перетворюємо кращих клієнтів на найкращих	9
Частина друга Як вдалося їм	
<i>Розділ 2.</i> Прості й швидкі стратегії для перемоги: Great Snacks	35
<i>Розділ 3.</i> Порушуємо правила, щоб перемогти: Easy Grocery	47
<i>Розділ 4.</i> Створюємо нові категорії з допомогою суперспоживачів: American Girl	61
Частина третя Як може вдатись і вам	
<i>Розділ 5.</i> Будуємо взаємини	83
<i>Розділ 6.</i> Впливаємо на інших споживачів	107
<i>Розділ 7.</i> Розпізнаємо можливості та згуртовуємо свою організацію	123
<i>Розділ 8.</i> Створюємо культуру	139
<i>Подяки</i>	151
<i>Примітки</i>	155