

УДК 658.811
ББК 65.291.31
С47

Сливотски, А.

С47 Управление спросом. Как создавать продукты-блокбастеры / Адриан Сливотски, Карл Вебер ; пер. с англ. С. Чигринец. — М. : Манн, Иванов и Фербер, 2013. — 416 с.

ISBN 978-5-91657-622-1

Книга Адриана Сливотски — об искусстве создания спроса, способного изменить весь мир. Известный мыслитель подробно исследует яркие примеры из бизнеса последних лет — компанию Netflix, бум электронных книг, Amazon.

Эта книга — о проблемах потребителей, о поисках создателями спроса тех механизмов, которые заставят потребителя покупать; о компаниях, которые добились успеха, но перестали обращать внимание на изменяющиеся условия рынка, поэтому попали в ловушку.

Также вы найдете развернутые ответы на вопросы: «Как возникает спрос?», «Почему?», «Как обеспечить возникновение спроса?».

УДК 658.811
ББК 65.291.31

Все права защищены.

Никакая часть данной книги не может быть воспроизведена в какой бы то ни было форме без письменного разрешения владельцев авторских прав.

Правовую поддержку издательства обеспечивает юридическая фирма «Вегас-Лекс»

VEGAS LEX

© 2011 Oliver Wyman

© Перевод на русский язык, издание на русском языке, оформление. ООО «Манн, Иванов и Фербер», 2013

ISBN 978-5-91657-622-1

Оглавление

Введение. Тайна спроса	7
Как и почему это происходит	7
Глава 1. Товар, который привлекает	22
Zipcar — вперед к новой свободе	22
От непримечательного товара к товару-мечте:	
Wegmans — притягательные, как магнит, продукты	46
Глава 2. Матрица трудностей	70
Bloomberg — открывая портал в «мир в один клик»	70
CareMore — интеграция системы здравоохранения	90
Глава 3. «Закадровые» характеристики	116
Важно то, чего не видно: что скрывается за экраном Kindle	116
Tetra Pak — как выйти из тени на первый план	138
Глава 4. Пусковой механизм	162
Netflix и ее секретное оружие 200-летней давности	162
Чудом выживший спрос на Nespresso	186
Глава 5. Траектория	211
Как быстро поумнеть: стремление Teach for America (TFA)	
облагородить спрос на образование	211
Самый лучший в мире ланч: бутербродная Pret à Manger —	
как сделать идеальный сэндвич	230

Глава 6. Вариативность	248
Аудитория оперного театра Сиэтла постепенно, но неуклонно растет	248
Вариативность спроса: от краеугольного камня до восьмого чуда света	265
Глава 7. Выход на рынок	291
«Ахиллесова пята» спроса	291
Глава 8. Портфолио	319
«Никто ничего не знает»	319
Глава 9. Пламя разгорается из искры	352
Научное открытие — это будущее спроса	352
Примечания	381