

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

<b>Введение. Тайна спроса</b> .....	7
Как и почему это происходит .....	7
<b>Глава 1. Товар, который привлекает</b> .....	22
Zipcar — вперед к новой свободе .....	22
От непримечательного товара к товару-мечте:	
Wegmans — притягательные, как магнит, продукты .....	46
<b>Глава 2. Матрица трудностей</b> .....	70
Bloomberg — открывая портал в «мир в один клик» .....	70
CareMore — интеграция системы здравоохранения .....	90
<b>Глава 3. «Закадровые» характеристики</b> .....	116
Важно то, чего не видно: что скрывается за экраном Kindle .....	116
Tetra Pak — как выйти из тени на первый план .....	138
<b>Глава 4. Пусковой механизм</b> .....	162
Netflix и ее секретное оружие 200-летней давности .....	162
Чудом выживший спрос на Nespresso .....	186
<b>Глава 5. Траектория</b> .....	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

---

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