

УДК 658.8.013

ББК 65.290-80

Э99

*Издано с разрешения литературного агентства Andrew Nurnberg
На русском языке публикуется впервые*

Эяль, Н.

Э99 Покупатель на крючке. Руководство по созданию продуктов, формирующих привычки / Нир Эяль, Райан Хувер ; пер. с англ. С. Филина. — М.: Манн, Иванов и Фербер, 2014. — 224 с.

ISBN 978-5-00057-207-8

Книга рассказывает о том, как, совершенствуя свои продукты, сделать их незаменимыми. Опираясь на результаты многолетних исследований и большой практический опыт, Нир Эяль и Райан Хувер описали модель «крючка»: четырехэтапного процесса, который успешные компании используют для формирования потребительских привычек.

Прочитав эту книгу, вы освоите базовые принципы, лежащие в основе множества вызывающих привыкание вещей, которыми мы пользуемся ежедневно, а значит, сможете создавать продукты нового поколения, способные завоевать настоящую любовь потребителей.

УДК 658.8.013

ББК 65.290-80

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

ISBN 978-5-00057-207-8

© Nir Eyal, 2014

© Перевод на русский язык, издание на русском языке, оформление. ООО «Манн, Иванов и Фербер», 2014

Содержание

Введение.....	10
1. Зона привычки	23
2. Триггер.....	44
3. Действие.....	62
4. Переменное вознаграждение	91
5. Инвестиция	125
6. Что вам со всем этим делать	149
7. Пример: приложение Bible	163
8. Тестирование привычки. Где искать возможности формирования привычек?.....	175
Примечания и источники	191
Благодарности	209
Об авторах.....	211