

ОГЛАВЛЕНИЕ

Предисловие	6
Глава 1. Этаж Product	20
Прием 1.1. Корректируйте ассортимент	20
Прием 1.2. Диверсифицируйтесь связано	24
Прием 1.3. Диверсифицируйтесь несвязанно	28
Прием 1.4. «Локомотив» тащит за собой «вагоны»	29
Прием 1.5. Выпускайте новинки	32
Прием 1.6. Передвигайте менее срочные и менее выгодные проекты на несезон	34
Прием 1.7. Планируйте долгосрочные проекты, перекрывающие несезон, или закрывайте сделки на длинный временной период	35

Прием 1.8. Акцентируйте внимание на беспроигрышных, самых проверенных и ходовых позициях ассортимента	37
Прием 1.9. Находите клиентов, у которых высокий сезон, и делайте предложение им	39
Прием 1.10. Покажите вторую (третью) функцию продукта	43
Глава 2. Этаж Price	47
Прием 2.1. Создавайте разные ценовые пакеты	47
Прием 2.2. Корректируйте падение спроса скидками и специальными тарифами	50
Прием 2.3. Осуществляйте предварительные продажи	63
Глава 3. Этаж Place	66
Прием 3.1. Приближайтесь к целевой аудитории	66
Глава 4. Этаж Promotion	87
Прием 4.1. Расширьте диапазон ситуаций применения товара	87
Прием 4.2. Побудите B2B-клиентов к созданию запасов перед высоким сезоном по специальным ценам или с помощью программы преднизкосезонного эксклюзивного сервиса	91
Прием 4.3. Переориентируйтесь на другой сегмент	93
Прием 4.4. Создайте специальные низкосезонные сервисные предложения (ориентируясь в основном на постоянных клиентов)	98
Прием 4.5. Создайте ситуативную модификацию упаковки	100

Прием 4.6. Введите систему накопительных бонусов в спад.	102
Прием 4.7. Создайте специальные низкосезонные обучающие предложения (ориентируясь в основном на постоянных клиентов).....	105
Прием 4.8. Дарите подарки	107
Прием 4.9. Проводите розыгрыши призов	115
Прием 4.10. Сократите расходы на продвижение до минимума	118
Прием 4.11. Напоминайте целевой аудитории, что она может купить продукт для особого случая в своей частной жизни.....	134
Прием 4.12. Используйте ресурс партнера.....	146
Прием 4.13. Создайте достопримечательность.....	160
Прием 4.14. Создайте полукультурное мероприятие и сделайте его традиционным (проектным) в несезон....	169
Глава 5. Этаж Personal.....	174
В качестве послесловия.....	175