

Оглавление

Вступительное слово. Почему я не люблю скидки и как с этим быть	5
Глава 1. Зашейте в продукт сервис	9
B2C-часть каталога	11
B2B-часть каталога	52
Глава 2. Декларируйте узкую специализацию.	72
Глава 3. Обеспечьте эксклюзив	88
Глава 4. Снабдите продукт историей	96
Глава 5. Индивидуализируйте продукт	102
Глава 6. Креативно подайте продукт.	112
Глава 7. Показывайте многофункциональность продукта.	120
Глава 8. Декларируйте социальную ответственность	134
Глава 9. Установите ассоциативную связь со знаменитостями.	145
Глава 10. Поднимите самооценку клиента	156

Глава 11. Покажите ограничения доступа	168
Глава 12. Демонстрируйте сложность производства и его издержки.	177
Глава 13. Декларируйте факт ручной работы	181
Глава 14. Приведите косвенные и прямые доказательства качества продукта	189
Глава 15. Покажите возможность передать товар по наследству	202
Глава 16. Укажите, что купить продукт можно только в специализированном месте	208
Глава 17. Выйдите за рамки проекта в реальную жизнь.	219