

ОГЛАВЛЕНИЕ

| | |
|--|-----------|
| Предисловие..... | 5 |
| Особенности книги | 6 |
| Часть №1. Где? Как? По какой формуле? | 7 |
| Этажи отстройки | 12 |
| Отстраиваемся на уровне компании..... | 12 |
| Отстраиваемся на уровне объекта продаж | 14 |
| Отстраиваемся на уровне салона | 16 |
| Часть №2. Приемы создания конкурентных преимуществ | 18 |
| Отстройка от косвенных конкурентов..... | 18 |
| Отстройка от «среднего» конкурента | 32 |
| Отстройка через результат | 56 |
| Отстройка через эксперта | 67 |
| Отстройка через нашу фирменную технологию..... | 81 |
| Отстройка через «магические» свойства..... | 100 |
| Отстройка через рецепт | 106 |
| Отстройка через ваш «фирменный» показатель | 113 |
| Отстройка через другую выгоду | 126 |
| Прием «Мы почти как лидер, только лучше» | 138 |
| Прием «Мы — лидер, и нас атакуют» | 147 |
| Отстройка через молодость..... | 155 |
| Отстройка через размер | 162 |
| Отстройка через особенные ингредиенты или составные части | 165 |

| | |
|---|------------|
| Отстройка через особенную цену | 175 |
| Отстройка за счет изменения целевой аудитории | 183 |
| Отстройка через «слабость» | 191 |
| Отстройка через ложную уникальность | 196 |
| Отстройка через комфорт | 204 |
| Отстройка через фирменную гарантию | 209 |
| Проверка на пользу | 224 |
| Часть №3. Примеры для вдохновения | 226 |
| Пример №1. Если бы вы были таксистом, то...?..... | 228 |
| Пример №2. Если бы вы были упаковщиком багажа | 232 |
| Пример №3. Продайте регионального менеджера по продажам | 239 |
| Пример №4. Как продать БТР | 245 |