



□ □ **Джек Траут, Эл Райс**

□ □ **Позиционирование: битва за умы**

Перед вами поистине легендарная книга, которая потрясла весь деловой мир, навсегда изменив правила рекламного бизнеса. Сегодня «Позиционирование» Джека Траута и Эла Райса стало классикой для специалистов по маркетингу, рекламе, для руководителей, знающих, что ключ к успеху в конкурентной борьбе — не самый лучший товар, а самая лучшая идея, которая закрепит этот товар в умах потребителей.

Книга «Позиционирование: битва за умы» адресована российским бизнесменам и руководителям высшего звена. Она содержит массу примеров, написанных по согласованию с Джеком Траутом Алексеем Сухенко — российским представителем компании Trout&Partners.

Эта книга необходима всем руководителям, которые видят свой бизнес в долгосрочной перспективе.

Продолжительность аудиокниги - 7 часов 32 минуты

Содержание

- Введение
- Что такое позиционирование
- Атака на сознание
- Пути проникновения в человеческое сознание
- О структуре человеческого сознания
- Отсюда туда не добраться
- Позиционирование лидера
- Позиционирование компании-последователя
- Конкурентное репозиционирование
- Имя - огромная сила
- Ловушка безымянности
- Ловушка для безбилетников
- Капкан линейного расширения
- Когда применяется линейное расширение
- Позиционирование компании. Monsanto
- Позиционирование страны. Бельгия
- Позиционирование товара. Milk Duds
- Позиционирование сервиса. Mailgram
- Позиционирование банка. Long Island
- Позиционирование католической церкви
- Самопозиционирование

- Шесть шагов к успеху
- Игры в позиционирование