

**Пылаев И.**

В объятиях маркетинга, или когда клиент скупает все. —  
СПб.: Питер, 2019. — 240 с.: ил.

# Содержание

ОТ АВТОРА, или Когда мы все покупаем и платим по полной . . . . .	4
Пошаговая схема разводки потребителя: как это работает. Базовые стратегии и основные инструменты стресс-маркетинга . . . . .	14
ПОЛЕЗНЫЕ СОВЕТЫ, или Как еще достучаться до потребителя. . . . .	29
КЕЙС № 1. За связь без брака, или Маркетинговые гаджеты для продвижения мобильных устройств, компьютеров, планшетов . . . . .	42
КЕЙС № 2. Когда бытовуха заела. Интуитивный маркетинг бытовой техники. . . . .	91
КЕЙС № 3. Снимите это немедленно! Готовые клише для производителей и продавцов одежды и обуви. . . . .	121
КЕЙС № 4. Успех налицо. Сногшибательные приемы для реализации косметических средств и бытовой химии. . . . .	136
КЕЙС № 5. Не тормози! Продвигаем и продаем транспортные средства . . . . .	163
КЕЙС № 6. Дай миллион! Стресс-маркетинг финансовых услуг. . . . .	187
КЕЙС № 7. Крыша поехала. Типовые рекламные схемы для риэлторов . . . . .	206
КЕЙС № 8. Хватит спать! Образцовые решения в сфере развлечений. . . . .	216
Остатки сладки! Для тех, кто читает книги с конца . . . . .	231