Шифр

15
М79



Морен К. Код убеждения. Как нейромаркетинг повышает продажи, эффективность рекламных кампаний и конверсию сайта / Кристоф Морен, Патрик Ренвуазе ; [пер. с англ. М. Панина]. - Санкт-Петербург [и др.] : Питер, 2020. - 381 с. : ил. - ISBN 978-5-4461-1227-2

Захватить внимание. Привлечь. Убедить. – Три главные задачи, которые решает каждый маркетолог.

Стараетесь быть убедительным, но людей ваши тексты не цепляют? Не секрет, что покупатели принимают решения иррационально, придумывая разумные причины для отказа задним числом, поэтому традиционные модели убеждения и не работают. На помощь маркетологам и продавцам приходит нейромаркетинг, направленный на первичный мозг - древнейшую структуру, которая отвечает за мгновенные и неосознанные реакции.

Опираясь на последние научные данные, Кристофер Морен и Патрик Ренвуазе предлагают модель, которая поможет создать эффективную рекламу, продающие презентации и увеличить конверсию сайта.

Нейромаркетинг - наука убеждать кого угодно, где угодно и когда угодно.

В книге вас ждут: 6 убедительных стимулов, которые обращаются напрямую к первичному мозгу; 4 шага для убеждения любого оппонента; более 30 рабочих кейсов.