

УДК 658.82
ББК 65.291.34
М14

Дизайн переплета *Гая Панченко, Александр Завгородний* (bangbangstudio.ru)

Маекс Д.

М14 Ключевые цифры. Как заработать больше, используя данные, которые у вас уже есть / Димитри Маекс; пер. с англ. Павла Миронова. — М. : Манн, Иванов и Фербер, 2013. — 320 с.

ISBN 978-5-91657-534-7

Только представьте, как много вы могли бы сделать, если бы в ваших силах было выявить самых прибыльных клиентов своей компании, создать более качественную маркетинговую стратегию для общения с ними и вдохновлять их на то, чтобы покупать у вас еще больше.

Теперь все это вам по силам. И самое приятное заключается в том, что вы можете сделать все это с помощью данных, которые у вас уже есть. Ведь в наши дни все, что мы делаем, создает информацию, и ее объем невероятно велик. Каждый раз, когда кто-то просматривает веб-страницу, вводит поисковый запрос в Google или просто блуждает по Сети с помощью своего смартфона, он добавляет крошечный кусочек к огромному хранилищу данных, помогающих нам лучше понять и предсказать поведение потребителей.

В «Ключевых цифрах» автор в ясной и легкодоступной манере объясняет, как превратить эти данные в практически применимые стратегии, обеспечивающие рост и доходы. Более того, он показывает, каким образом можно проделывать все это без дополнительных затрат.

Книга обязательна к прочтению:

- специалистам по маркетингу, стремящимся получить максимальный возврат на каждый доллар рекламного бюджета;
- владельцам небольших бизнесов, желающих быстрее расти;
- исследователям, старающимся лучше понимать потребителей, для которых создаются новые продукты или услуги;
- финансистам, отвечающим за увеличение прибыли компании;
- творческим работникам, пытающимся понять, как выглядит обратная связь и как можно ее улучшить.

УДК 658.82
ББК 65.291.34

Все права защищены.

Никакая часть данной книги не может быть воспроизведена в какой бы то ни было форме без письменного разрешения владельцев авторских прав.

Правовую поддержку издательства обеспечивает юридическая фирма «Вегас-Лекс»

VEGAS LEX

© Ogilvy & Mather, 2012. All rights reserved

© Перевод на русский язык, издание на русском языке, оформление. ООО «Манн, Иванов и Фербер», 2013

ISBN 978-5-91657-534-7

Оглавление

Предисловие. Чем так привлекательны цифры?	10
Глава 1. Каким образом эта книга поможет вам расширить бизнес?	18
Глава 2. Выбор цели — с какими клиентами следует разговаривать?	47
Глава 3. Обретение — о чем следует говорить с клиентами?	87
Глава 4. Поиск — как находить своих клиентов?	119
Глава 5. Бюджет — сколько нужно тратить?	159
Глава 6. Измерения — каким образом определять эффективные и неэффективные методы работы?	198
Глава 7. Оптимизация — как использовать эффективные методы работы и отказаться от неэффективных?	247
Глава 8. Будущее	277
Благодарности	306