

«Аида» Техника написания сценария. Правило 4Р. Истинные конкурентные преимущества.

Оглавление

Техника написания сценария	2
Внимание.....	2
Интерес.....	3
Желание.....	3
Действие.....	4
Правило 4 Р	5
Первое «пи»: продукт.....	5
Второе «пи»: цена.....	5
Третье «пи»: распространение	6
Четвёртое «пи»: продвижение.....	6
Как создаются настоящие конкурентные преимущества.....	8
Чем вы лучше конкурента?.....	8
Что делать, если нет очевидных вариантов «уникального торгового предложения» ...	10