

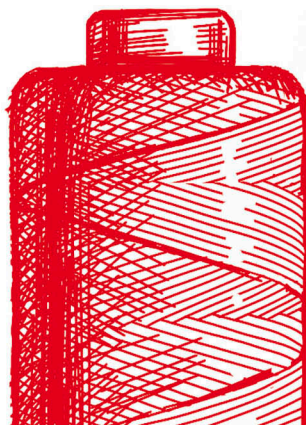
«Эта книга поможет вам подобрать самые убедительные аргументы:
истории, которые мы рассказываем».

ДЭНИЕЛ ПИНК, автор бестселлеров «Драйв»,
«Человеку свойственно продавать»

ТЭМСЕН ВЕБСТЕР

УПАКУЙ И ПРОДАЙ

Как метод «красной нити»
помогает показать
уникальность продукта
и влюбить в него клиентов



Перевод Павла Шевцова

МИОО

Эта книга принадлежит

Контакты владельца

Эту книгу хорошо дополняют

Взлом маркетинга

Фил Барден

Сильный бренд

Элис Тибо, Тим Калкинс

Взаимная лояльность

Фред Райхельд, Дарси Дарнелл, Морин Бернс

Психология сарафанного радио

Йона Бергер

Tamsen Webster

Find Your Red Thread

Make Your Big Ideas Irresistible

Ключевые идеи маркетинга

Тэмсен Вебстер

Упакуй и продай

Как метод «красной нити» помогает
показать уникальность продукта
и влюбить в него клиентов

Перевод с английского Павла Шевцова

Москва
МИФ
2024

Оглавление

Введение	11
----------------	----

ЧАСТЬ I. КОНТЕКСТ

Глава 1. История о красной нити	21
Глава 2. Применение, последствие и аудитория	39

ЧАСТЬ II. КОМПОНЕНТЫ

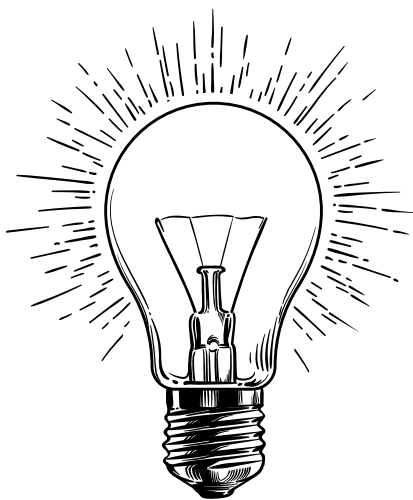
Глава 3. Цель	57
Глава 4. Проблема	79
Глава 5. Правда	105
Глава 6. Перемена	127
Глава 7. Действие (или действия)	143
Глава 8. Возвращение к цели	161

ЧАСТЬ III. КОМБИНАЦИИ

Глава 9. Сюжетная линия «красной нити»	177
Глава 10. Сквозная линия «красной нити»	201
Заключение. Использование вашей «красной нити»	213
Благодарности	221
Примечания	228
Об авторе	231
Найдите свою «красную нить»	233

*Слова, мадемуазель, — это только
одежды, в которые рядятся мысли.*

Агата Кристи,
«Убийства по алфавиту»



Глупец блуждает,
мудрец путешествует

Введение

Эта книга могла бы состоять всего из одного предложения: «Самый эффективный способ придать идее непреодолимую силу — придумать о ней такую историю, чтобы люди сами начали ее пересказывать».

Если вы уже знаете, как это сделать (или если ваша идея уже завоевала сердца людей), то можете дальше не читать. Благодарю вас за то, что выбрали эту книгу, но она вам не пригодится.

Если же вы понимаете, что ваша идея способна изменить жизнь, рынок или даже весь мир, но никто этого не видит... пока, то эта книга для вас. Я написала ее для тех, кто, как и вы, хочет, чтобы его идея перевернула мир. Для тех, кто, как и вы, считает свою идею более важной, чем они сами. Для тех, у кого их идея на первом месте и кто, как и вы, несмотря на мотивацию и готовность воплотить свою идею в жизнь, все еще не может донести до окружающих ее значимость.

Что делать, я уже сказала: придумайте о своей идее такую историю, чтобы люди сами начали ее пересказывать. Эта техника, которой я обучу вас в следующих частях книги, называется «красная нить».

Идеи помогают осмысливать происходящее

В Швеции и других Скандинавских странах выражение «красная нить» означает суть чего-либо, сквозную идею, благодаря которой тема обретает смысл. Про красную нить обычно говорят, когда хотят прояснить что-нибудь. Например, вы можете спросить: «И какая тут красная нить?» И услышать в ответ: «Красная нить в том, чтобы побуждать не просто к действиям, а к долгосрочным переменам». Словом, «красная нить» — это метафора, к которой прибегают, когда хотят дойти до сути: «Что это такое?», «В чем смысл?». А за всеми подобными вопросами кроется еще один: «Почему это должно меня интересовать?»

У вашей идеи, то есть вашего продукта, бренда, бизнеса, услуг, которые вы предоставляете, — у всего этого есть красная нить. Это тот ментальный путь, который вы проделали, чтобы уловить суть идеи. И если вы хотите, чтобы ваша идея вдохновляла на настоящие, долгосрочные перемены, она должна быть так же понятна и для окружающих. Им нужно увидеть красную нить вашей идеи. Эта нить должна проследиваться в ответах на вопросы о вашем бизнесе, продукте или бренде, когда клиенты заходят на ваш сайт, обсуждают с вами сделку, когда вы делаете для них презентацию, видеоролик в интернете или доклад на конференции. Главное — сделать так, чтобы люди поняли вашу идею и согласились с ней. Красная нить должна помочь им пройти не только через лабиринт других идей и вариантов, но и через лабиринт в их собственной голове. Красная нить вдохновит людей, и они начнут действовать

в соответствии с вашим видением, в результате чего вы получите то, к чему стремитесь.

Метафора «красная нить» впервые появляется в древнегреческом мифе о герое — убийце монстров и знатоке лабиринтов. Вскоре вы поймете, что представляете собой современную версию этого героя.

Но сперва нужно найти то, что я называю «красной нитью» вашей идеи.

Эта «красная нить» и есть главная тема книги. Она дает четкие ответы на самые важные вопросы: в чем заключается ваша идея и почему она должна быть интересна людям? Позже я опишу процесс, позволяющий удостовериться, что ваша идея максимально эффективна. Я отвечу на все вопросы, которые аудитория (клиенты, покупатели, инвесторы) обычно задает, стремясь понять идею, причем задает как намеренно, так и не задумываясь о своей цели.

Как пользоваться этой книгой

Самое серьезное препятствие, мешающее побудить вашу аудиторию действовать, — это пробел между тем, что вы хотите рассказать о своей идее, и тем, что людям нужно о ней услышать. Чтобы начать действовать, нашему мозгу необходимо увидеть конкретную структуру, которая в итоге сводится к истории. Благодаря этой книге вы научитесь использовать пять основных структурных элементов истории, посредством которых выражается идея и любая иллюстрация этой идеи.

Книга состоит из трех основных частей.

Первая часть называется «Контекст», и в ней я расскажу о метафоре «красная нить» и о той «красной нити», которая