

**Autor:** Stone, Merlin; Bond, Alison; Blake, Elizabeth

**Titlu:** *Ghidul complet al marketingului direct și interactiv: cum să selectați, să dobândiți și să păstrați clienții potriviți*

**Loc:** București

**Editură:** BIC ALL

**An:** 2006

**Din cuprins:**

1. Marketingul direct și interactiv, și clientul
2. Ce este marketingul direct și interactiv
3. Cine și cum practică marketingul direct?
4. Strategia directă și interactivă
5. Planificarea marketingului direct
6. Baza de date a clientului
7. Cine și în ce mod utilizează baza de date a clienților?
8. Utilizarea competitivă a bazei de date
9. Aplicații competitive ale marketingului direct și interactiv
10. Segmentarea și cercetarea pieței
11. Crearea ofertei potrivite
12. Anunțurile publicitare expediate prin poștă
13. Telemarketingul
14. Managementul relației cu clientul (MRC)
15. Mijloacele de publicitate electronice și audiovizualul
16. Mai multe metode de a contacta clienții
17. Elementul creativ
18. Producția și expedierea materialelor promoționale ca urmare a răspunsului clientului
19. Administrarea companiei
20. Testarea în marketingul direct și interactiv
21. Marketingul direct rentabil, eficient din punctual de vedere al costului
22. Comunicarea integrată
23. Oamenii în marketingul direct

