

Autor: Stone, Bob; Jacobs, Ron

Titlu: *Metode de succes in marketingul direct*

Loc: Chisinau

Editură: ARC

An: 2004

Din cuprins:

Secțiunea I. Elementele fundamentale ale marketingului direct

Capitolul 1. Domeniul marketingului direct

Capitolul 2. Planuri de afaceri, strategice și de marketing direct

Capitolul 3. Impactul bazelor de date

Capitolul 4. Listele de adrese ale clienților – persoane fizice și companii

Capitolul 5. Oferta

Secțiunea a II-a. Mediile de informare în marketingul direct

Capitolul 6. Revistele

Capitolul 7. Ziarele

Capitolul 8. Televiziunea și radioul

Capitolul 9. Publicitate în cooperare (coop-urile)

Capitolul 10. Telemarketing și teleservicii

Secțiunea a III-a. Marketingul direct pe Internet

Capitolul 11. Date generale despre marketingul direct pe Internet

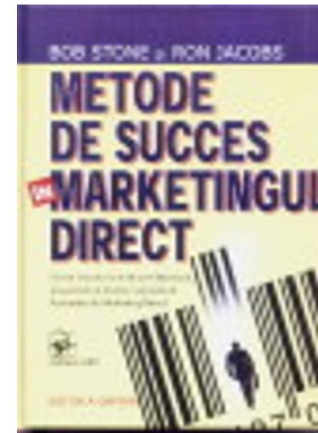
Capitolul 12. Comunicațiile electronice

Capitolul 13. Comerțul electronic

Secțiunea a IV. Managementul procesului creativ

Capitolul 14. Activitatea creativă pentru publicitatea prin poștă

Capitolul 15. Crearea și managementul cataloagelor



Capitolul 16. Crearea reclamei tipărite

Secțiunea a V. Marketing pentru companii

Capitolul 17. Marketingul direct între companii

Capitolul 18. Managementul unui program de generare de direcții

Secțiunea a VI-a. Inteligența marketingului

Capitolul 19. Modelizare pentru susținerea deciziei în afaceri

Capitolul 20. Matematica marketingului direct

Capitolul 21. Inovație prin creativitate și testare

Capitolul 22. Cercetarea pentru comercianții direcți