

Obsah

Řekli o knize	7
O autorovi	9
Slovo autora k českému vydání	13
Předmluva k českému vydání	15
Předmluva	17
Devatenáct pravidel, která znají všechny úspěšné direct marketingové agentury	19
Úvod	23
1 Jak vše začalo	29
2 Jak nezaložit reklamní agenturu	33
3 Kupte jeden a dostanete druhý zdarma	47
4 Jak objevit nové médium.	57
5 Jak se dělá bestseller	59
6 Skvělý text znamená skvělou reklamu	67
7 Boží sluchadlo	73
8 Virtuální prodejna v časopise Esquire	79
9 Největší pěstitel růží na světě	81
10 Síla klubů	99
11 Zrození největšího klubu světa	103
12 Kouzelná přísada: výběr	115
13 Větší výběr – zvenčí	117
14 Vynález nových médií direct marketingu: „Zlaté schránky“, vložené odpovědní karty, vklady do novin a časopisů	119
15 American Express Card	127
16 Jak založit reklamní agenturu	133
17 Jak jsem objevil direct marketing	149
18 Objevují „dialogový marketing“ a život v Africe	161
19 Jak být náčelníkem	165

20	Jak se spojit s jiným kmenem	167
21	Vznik nového direct marketingu	173
22	Král švédských káv přichází do Ameriky – poštou	175
23	Time Flies – Čas letí	183
24	Prodej Fordů ve velkém	197
25	American Express Card podruhé.	215
26	Kudy do budoucna	241
	Poděkování.	249