

Obsah

Než začnete číst.....	1
Válčení beze zbraní.....	3
Propagace jako součást podnikání.....	3
Propagační terminologie.....	4
Úspěšná propagace.....	5
Konkurenční prostředí.....	6
Vaše firma, výrobky a zákazník	9
Úvod	9
Stanovení cílů	9
Firma a její schopnosti.....	12
Trh a jeho části	13
Zákazník	15
Kupní rozhodnutí.....	22
Výrobek-slужba.....	25
Konkurence.....	31
Informační základna	45
Cílený sběr informací	45
Informační zdroje	47
Sekundární informace.....	47
Primární informace.....	49
Dotazníky	50
Analýza informací	53
Propagační strategie	55
Cíle propagace.....	55
Informovat, přesvědčovat nebo připomínat	55
Propagační rozpočet.....	57
Koho oslovit?	59
Nabídka.....	61
Jak vybrat nejvhodnější médium	65
Nejdůležitější je.....	65
Televize	67
Rozhlas.....	73
Noviny.....	81
Kino.....	88
Časopisy	92
Katalogy.....	97

Direct marketing.....	106
Telemarketing	106
Direct marketing pomocí katalogu.....	111
Teleshopping	115
Direct mail	115
Venkovní propagace	134
Propagační předměty	139
Jak výsledky hodnotit	143
Ještě než kampaň zahájíte	143
Hodnocení výsledků.....	146
Jak připravit inzerát, který nenabízí, ale prodává	153
Tajemství úspěšné inzerce	153
Struktura úspěšného inzerátu.....	155
Titulek	156
Obrázek, kresba, fotografie.....	162
Úvodní odstavec	164
Obsah úspěšného inzerátu	165
Závěr.....	166
Kontaktní údaje	168
Kupon.....	169
Jak zařídit, aby myšlenku inzerátu pochopil každý.....	172
Kam inzerát umístit	181
Načasování inzerce	183
Propagační letáčky	184
Jak vybrat reklamní agenturu	193
Neobvyklé formy komunikace se zákazníkem	199
Tajemství úspěšného vystavování.....	199
Jak získat publicitu zdarma.....	203
Propagace a právo	213
Závěrem.....	219

