

ОГЛАВЛЕНИЕ

Предисловие.....	9
Введение	17
Часть I. Понятие стимулирования продаж.	25
Глава 1. Все начинается с потребителя.....	27
Глава 2. Цели стимулирования продаж.....	49
Глава 3. Возможности стимулирования продаж.....	73
Глава 4. Как использовать методы продвижения.....	95
Глава 5. Как раскрыть свой творческий потенциал	115
Глава 6. Как использовать поставщиков.....	135
Глава 7. Как провести мероприятие по стимулированию продаж.....	153
Глава 8. Учет, контроль и анализ в маркетинге	169
Часть II. Методики стимулирования продаж.	183
Глава 9. Готовые предложения.....	185
Глава 10. Совместные промоакции.....	213
Глава 11. Ценовое стимулирование.....	235
Глава 12. Премияльное стимулирование продаж.....	273
Глава 13. Призовое стимулирование продаж.....	299
Глава 14. Международное стимулирование продаж.....	329