

یادداشت ناشر

یادداشت مترجم

پیشگفتار ناشر اصلی کتاب

پیشگفتار

بخش ۱: بازاریابی راز و رمزی ندارد .

مقدمه : خرد کردن جعبه سیاه

فصل ۱: چرا باید بازاریابی کرد ؟ برای پول ساختن

فصل ۲: بدون راهبرد، به هیچ کجا نمی رسید .

فصل ۳: بازاریابی علم است .

بخش ۲: چگونه بیشترین اجناس را بفروشید و بیشترین پول را بسازید .

فصل ۴: موقعیت گذاری، یک خیابان دو طرفه است .

فصل ۵: بیل کلینتون و پرنسس دای برای فروش اجناس خود چه می کردند؟

فصل ۶: جری زانیفلد درباره بازاریابی چه درس هایی می تواند به شما بدهد؟

فصل ۷: جایی ماهیگیری کنید که ماهی وجود داشته باشد .

فصل ۸: از اندیشیدن درباره آینده، دست بردارید .

بخش ۳: با کدام نیروی انسانی ؟

فصل ۹: به جای شمردن افراد ، نتایج را بشمارید.

فصل ۱۰: من موسسات تبلیغاتی را دوست دارم و بعضی از آنها نیز ، مرا دوست دارند .

نتیجه گیری : بازاریابی سنتی در حال مرگ نیست،مرده است !