

فهرست مطالب

صفحه

عنوان

یادداشت ناشر
یادداشت مترجمان

فصل ۱ - پیشگفتار (باید در برابر فیلیپ بایستیم)	۱۳-۱۶
فصل ۲ - چه نوع تبلیغی موجب فروش می شود	۱۷-۳۰
فصل ۳ - مشاغل دنیای تبلیغات و شیوه دستیابی به آن ها	۳۱-۴۴
فصل ۴ - چگونه یک بنگاه تبلیغاتی را اداره کنیم	۴۵-۵۸
فصل ۵ - چگونه مشتری جلب کنیم	۵۹-۶۶
فصل ۶ - نامه سرگشاده به یک مشتری در جست و جوی یک بنگاه	۶۷-۷۲
فصل ۷ - خواسته : رنسانسی در تبلیغات چاپی	۷۳-۸۸
فصل ۸ - آگهی تلویزیونی را چگونه بسازیم تا محصولاتمان را بفروشد	۸۹-۱۰۰
فصل ۹ - تبلیغ برای شرکت ها	۱۰۱-۱۰۸
فصل ۱۰ - چگونه سفرهای خارجی را تبلیغ کنیم	۱۰۹-۱۱۲
فصل ۱۱ - رموز موفقیت در تبلیغات شرکت به شرکت	۱۱۳-۱۱۸
فصل ۱۲ - پست مستقیم ، عشق اول و اسلحه سری من	۱۱۹-۱۲۶
فصل ۱۳ - تبلیغ با انگیزه های خیر خواهانه	۱۲۷-۱۳۰
فصل ۱۴ - رقابت با پراکتر و گمبول	۱۳۱-۱۳۶

فصل ۱۵ - هجده معجزه تحقیق	۱۴۶-۱۳۷
فصل ۱۶ - چقدر کم درباره بازاریابی می دانم	۱۵۶-۱۴۷
فصل ۱۷ - آیا امریکا هنوز ملت برتر است؟	۱۶۴-۱۵۷
فصل ۱۸ - شش غولی که تبلیغات نوین را ابداع کردند	۱۸۴-۱۶۵
فصل ۱۹ - ایراد تبلیغات چیست؟	۱۹۶-۱۸۵
فصل ۲۰ - من سیزده تغییر را پیش بینی می کنم	۲۰۰-۱۹۷