

Spis treści

Wstęp, który warto przeczytać	5
Dla kogo przeznaczona jest ta książka?	5
Komu ta książka NIE jest potrzebna?	6
1. Kilka mitów, które od razu wysadzimy w powietrze	7
Mit pierwszy: sprzedać można wszystko	9
Mit drugi: jedna duża reklama załatwi sprawę	11
Mit trzeci: małe firmy nie potrzebują strategii	13
Mit czwarty: Facebook nie sprzedaje	25
Mit piąty: liczą się tylko pozytywne opinie	29
Podsumowanie	32
2. Promocja na miarę XXI wieku	35
Kontakty z mediami	37
Facebook (i inne portale społecznościowe)	45
Strona internetowa	56
Google AdWords	64
Marketing szeptany	70
Obsługa klienta	77
Podsumowanie	83

3. Stare metody wciąż działają	87
Ulotki	87
Kupony rabatowe	90
Ogłoszenia prasowe	94
Tablice reklamowe	97
Networking	100
Telemarketing	105
Mailing	107
Podsumowanie	111
4. Najnowsze trendy w małej skali	115
Geolokalizacja	116
Grywalizacja	120
Inbound marketing	125
Ambush marketing	128
Crowdsourcing	131
Podsumowanie	134
5. Inspiracje dla Ciebie	137
Jak wypromować sklep internetowy	138
Jak wypromować sklep stacjonarny	142
Jak wypromować usługi internetowe	148
Jak wypromować usługi stacjonarne	151
Podsumowanie	154
6. Efekt synergii — promocja z turbodoładowaniem	157
Zakończenie	165
Kupony rabatowe dla Ciebie	167