

Spoštovani!

Le katera ambiciozna oseba je mnenja, da je dovolj uspešna, da ne bi bila sposobna biti še bolj. Učite se od najboljših iz področja direktnega marketinga. CIM (The Chartered Institute of Marketing) je imenoval **Draytona Birda** za enega izmed 50 posameznikov, ki so oblikovali današnji marketing.

Dovolite, da vas knjiga **Draytona Birda**, ki ima več kot 40 let izkušenj iz direktnega marketinga in oglaševanja, pripelje do novih uspehov. Drayton je avtor več kot 1000 člankov za mednarodne revije iz 42 držav, kar kaže na njegov sloves. V njegovi odmevni karieri je delal za zelo znane blagovne znamke kot so: Amex, BA, Deutsche Post, Ford, Microsoft, Nestle, P&G, Philips, The Royal Mail, Unilever in Visa. Kot zanimivost naj omenim, da je leta 1977 z dvema partnerjema ustanovil Trenear-Harvey, Bird & Watson, ki jo je leta 1984 prodal znani korporaciji, kasneje svetovnega slovesa, O & M. Kot mednarodni podpredsednik in kreativni direktor je pripomogel, da je O & M Direct postala največja veriga agencij za direktni marketing na svetu in bila izvoljena v upravo svetovno znane Ogilvy Group. **[Kaj vam Drayton! Bird Svetuje?](#)**

David Ogilvy (en izmed prvakov in začetnikov direktnega marketinga), ki je delal z njim pravi: "Drayton Bird ve več o direktnem marketingu kot kdorkoli na svetu."

Za promocijo njegovega posla v THB & W leta 1982 je Drayton napisal in izdal knjigo **Direktni marketing po zdravi pameti**. Knjiga, ki vam jo toplo priporočamo je doživela že peti ponatis v Veliki Britaniji in četrtega pri nas. Postala je standard dela med študenti in pogosto citirana iz strani govorcev po celem svetu. **[Naročite jo tukaj!](#)** ali pokličite go. Matejo na **brezplačno številko 080 15 09**.

Drayton Bird v svojem značilnem slogu ponuja praktičen in zabaven vodnik do uspešnega direktnega marketinga. Knjiga **Direktni marketing po zdravi pameti** vsebuje resnične mednarodne primere s celega sveta, ki ponazarjajo, kako so podjetja po vsem svetu uporabljala Birdove zamisli, in pokriva širok razpon strategij, potrebnih za uspešno marketinško kampanjo.

Med obravnavanimi temami so:

- vloga marketinškega oddelka;
- kako pridobiti in obdržati stranke;
- kako doseči cilje in ovrednotiti rezultate;
- kaj bi morali prodajati;
- kako učinkovito pozicionirati izdelke;
- kako izbrati marketinško agencijo – in kako delati brez nje;
- internet – novo orodje v direktnem marketingu.

Se vam sanja, koliko stane svetovalna ura ali predavanje take ikone? Zakaj bi toliko plačevali? **[Imejte ga na dosegu vaših rok!](#)**

Direktni marketing po zdravi pameti je nedvomno obvezno branje za vse prodajne in marketinške menedžerje, agencijske direktorje in študente marketinga po vsem svetu.

PS: Kdaj ste nazadnje imeli v rokah res dobro knjigo? Ne zamudite te posebne priložnosti, ker zaloge so omejene. Pokličite go. Matejo na brezplačno številko **080 15 09** ali jo kar **[naročite na spletni povez! avi](#)** preden bo razprodana! Pohitite!

OPOMNIK

Od: Ales Lisac [marketing@lisac-lisac.si]

Za: Lisac - testna lista

Kp:

Zadeva: Opomnik

Želeli bi vas opomniti, da zaradi včerajšnjega povpraševanja po knjigi ikone direktnega marketing Draytona Birda, Direktni marketing po zdravi pameti, [zaloge le te hitro kopnijo](#).

Kot se je izkazalo je knjiga Direktni marketing po zdravi pameti nedvomno uspešnica in obvezno branje za vse prodajne in marketinške menedžerje, agencijske direktorje in študente marketinga tudi pri nas!

Matej Merljak
za Lisac&Lisac

PS: Kdaj ste nazadnje imeli v rokah res dobro knjigo? Ne zamudite te posebne priložnosti in pokličite go. Matejo na 080 15 09 ali [jo kar naročite preden bo razprodana!](#) Pohitite!