

## **Imate tudi vi podobne težave ?**

Tudi vas vsak dan v poštnem nabiralniku čaka cel kup reklamnih letakov ?

Skoraj ne mine dan, ko ne bi koga od znancev slišal, kako mu gredo na živce ti reklamni katalogi od Mercatorja, Spara, Tuša in ostalih. Nekateri pravijo, da jih namerno nočejo niti pogledati in, da direktno romajo v koš. V nekaterih blokih imajo stanovalci v prostoru, kjer so poštni nabiralniki koš, ki je namenjen za odlaganje reklamnih letakov, katalogov, ...

Jaz osebno reklamnih katalogov ne mečem stran, ker se tudi sam ukvarjam s podobnim delom in, če ne zaradi drugega jih prelistam, da sam dobim kakšno idejo za oglaševanje izdelkov in storitev, ki jih nudimo v našem podjetju. Prav gotovo je isto tudi pri vas.

Si mogoče predstavljate, kako bodo oglaševale trgovske verige, kot so Mercator, Spar, Tuš, ... čez pet ali deset let ? Zagotovo ne s katalogom v vsak poštni nabiralnik. Zaenkrat se jim to še izplača, vprašanje pa je, koliko časa bo to še trajalo.

Velike trgovske verige po svetu že pripravljajo popolnoma nov način oglaševanja svojih izdelkov. Samo še vprašanje časa je, kdaj bo to prišlo tudi do nas.

V tujini, pa tudi pri nas, želijo trgovci svoje stranke navaditi, da bi čim več uporabljali kartice, kot so Mercator pika, Tuš klub, ... Zakaj? Ker tako točno vidijo kaj kdo kupuje. V prihodnosti ne bodo vegetarijancu pošiljali reklamne kataloge v katerih mu ponujajo sveže meso po ugodni ceni. Ampak mu bodo ponudili vegetarijanske izdelke. Mogoče zraven napisali še kakšen dober recept za vegetarijanske jedi, ... Nekomu, ki redno kupuje alkoholne pijače, bodo v reklamnih katalogih ponudili vse vrste žganih pijač, dobrih vin, ... Skratka vsak bo dobil reklamni katalog z tisto vsebino in izdelki, ki ga zanimajo. Takega reklamnega kataloga bodo ljudje veseli in ne bo romal direktno iz poštnega nabiralnika v koš.

Oglaševanje, ki ga opisujem zgoraj se imenuje direktni marketing. Direktni marketing niti ni tako nova zadeva, vendar v zadnjih letih doživlja pravi razcvet in zelo hitro prehiteva klasično oglaševanje.

Če želite biti korak pred svojo konkurenco, imam za vas enkratno priložnost, kako o direktnem marketingu izvedeti vse, od največjega strokovnjaka za direktni marketing na svetu. Za vas imamo knjigo z naslovom Direktni marketing po zdravi pameti, ki jo je napisal strokovnjak za direktni marketing številka 1 – Drayton Bird. Knjiga 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.

### **Kaj so o knjigi povedali svetovno priznani strokovnjaki za oglaševanje:**

Če imate čas za branje samo ene knjige s področja direktnega marketinga je ta knjiga prava! Izprosile si jo, sposodite si jo ali jo ukradite.

*Eddie Boas- Pan Pacific*

Vložen denar se mi je že vsaj stokrat poplačal.

*John Fenton – The Institute of Sales and Marketing Management*

**Vlagajte v znanje!**

**Vlagajte v znanje!**

**Vlagajte sami vase!**

**Vlagajte sami vase!**

Naročam priročnik Draytona Birda Direktni marketing  
po zdravi pameti. Cena priročnika je 79 EUR.

Število kosov: 1 2 3 4 5 6 7 8 9

Ime in priimek: \_\_\_\_\_

Podjetje\*: \_\_\_\_\_

Naslov: \_\_\_\_\_

Pošta: \_\_\_\_\_

Telefon: \_\_\_\_\_

E-naslov: \_\_\_\_\_

ID za DDV\*: \_\_\_\_\_

Davčni zavezanec\*:      DA      NE

Podpis naročnika:

Poština  
plačana  
po  
pogodbi  
487/1/S

**Lisac & Lisac d.o.o.**

Dunajska 106

1000 Ljubljana

ŠIFRA: TG1

\*Izpolnite, če želite račun na podjetje.  
Fizične osebe knjigo plačajo po povzetju.

Drayton Bird ve o direktnem marketingu več kot kdor koli na svetu. Njegova knjiga o direktnem marketingu je čisto zlato.

*David Ogilvy*

Dojemljivo, provokativno in zabavno kot hudič.

*Robert Linderman – vodilni strokovnjak v telemarketingu*

Nedvomno najboljša knjiga o direktnem marketingu.

*Erik Van Vooren – BBDO Direct, Bruselj*

### **Kje se uporablja direktni marketing ?**

Skoraj ne obstaja izdelek ali storitev, ki se jo ne da tržiti z direktnim marketingom. Tržite lahko kakršenkoli izdelek ali storitev. Tudi trženje zavarovanj in finančnih storitev z direktnim marketingom je možno in zelo učinkovito.

Ali ste vedeli, da so še leta 1992 na predsedniških volitvah v Ameriki uporabili precej aktivnosti direktnega marketinga ?

### **Če s knjigo ne boste zadovoljni vam brez vprašanj vrnemo denar !**

Naročite knjigo Direktni marketing po zdravi pameti takoj. Knjiga ima 366 strani in stane samo 79€ . Poštnina za vas je brezplačna..

In kar je najvažnejše, v primeru, da vam knjiga ne bo prinesla vsaj ene dobre ideje za vaš posel, vam brez vprašanj vrnemo denar. Pošteno mar ne ?

Knjigo lahko naročite pri go. Maruši na telefonski številki **080 15 09**, pošljete naročilo po elektronski pošti na naslov [marusa@lisac-lisac.si](mailto:marusa@lisac-lisac.si), ali pa po faksu na številko **01 541 22 06**. Lahko pa nam tudi pošljete priloženo naročilnico, ki jo izpolnite in oddate na najbližji pošti.

Lep pozdrav,



mag. Aleš Lisac

P.S.

Prepričan sem, da ko boste prebrali knjigo boste rekli isto kot John Fenton - **Vložen denar se mi je že vsaj stokrat poplačal.**