

INDICE

PRIMERA PARTE

Para comprender la promoción de ventas

1. Qué es la promoción de ventas 11
2. Las 12 técnicas de promoción de ventas 43
3. Promoción de ventas: límites y posibilidades..... 65
4. Cómo funciona la promoción de ventas:
clasificación 101
5. Cómo funciona la promoción de ventas:
ejemplos..... 129
6. La promoción de ventas: problemas y
oportunidades..... 161
7. Fijar los objetivos para la promoción de ventas..... 183

SEGUNDA PARTE

Resolver los problemas con promoción de ventas

8. Problemas económicos y oportunidades..... 207
9. Problemas con el consumidor y oportunidades 229
10. Problemas relacionados con el producto y
oportunidades 259
11. Problemas relacionados con la competencia y
oportunidades 279
12. Problemas relacionados con los revendedores y
oportunidades 307
13. Problemas relacionados con la organización y
oportunidades 349
14. Problemas relacionados con los nuevos productos
y oportunidades 373

TERCERA PARTE

Evitar problemas con la promoción de ventas

15. La promoción de ventas y la ley 419

8 INDICE

16. La promoción de ventas y el presupuesto 433
17. Promoción de ventas y evaluación 477

Apéndice I

- Eventos especiales 511

Apéndice II

- El equilibrio entre publicidad y promoción
de ventas. Ejemplos 535
- Indice de figuras 549
- Indice de tablas 556
- Indice temático 560