

Contenido

Mi vida en la publicidad

	Prefacio	3
<i>Uno</i>	Primeras influencias	5
<i>Dos</i>	Lecciones de publicidad y ventas	15
<i>Tres</i>	Mis comienzos en los negocios	23
<i>Cuatro</i>	Cómo me inicié en la publicidad	31
<i>Cinco</i>	Campos más amplios	41
<i>Seis</i>	El arte personal de vender	51
<i>Siete</i>	Publicidad médica	59
<i>Ocho</i>	Mi experiencia con Liquozone	69
<i>Nueve</i>	El principio de mis 17 años en una agencia de publicidad	77
<i>Diez</i>	Publicidad de automóviles	87
<i>Once</i>	Publicidad para llantas	97

<i>Doce</i>	Historia inicial en Palmolive	103
<i>Trece</i>	Cereales inflados y avena Quaker	113
<i>Catorce</i>	Pepsodent	119
<i>Quince</i>	Algunas experiencias en ventas por correo	125
<i>Dieciséis</i>	Las razones del éxito	133
<i>Diecisiete</i>	Publicidad científica	139
<i>Dieciocho</i>	Mi gran error	151
<i>Diecinueve</i>	Algunas cosas personales	159

Publicidad científica

<i>I</i>	Cómo se establecen las leyes de la publicidad	167
<i>II</i>	La ciencia de vender	173
<i>III</i>	Ofrezca servicio	177
<i>IV</i>	Qué enseña la publicidad por correo	181
<i>V</i>	Encabezados	187
<i>VI</i>	Psicología	191
<i>VII</i>	Debemos ser específicos	197
<i>VIII</i>	Elabore un texto completo	201
<i>IX</i>	Arte en publicidad	205

<i>X</i>	Cosas demasiado costosas	209
<i>XI</i>	Información	213
<i>XII</i>	Estrategia	217
<i>XIII</i>	Uso de muestras	221
<i>XIV</i>	Conseguir distribución	227
<i>XV</i>	Campañas de prueba	231
<i>XVI</i>	Apoyarse en los distribuidores	235
<i>XVII</i>	Individualidad	239
<i>XVIII</i>	Publicidad negativa	241
<i>XIX</i>	Redacción de cartas	243
<i>XX</i>	Un nombre que ayuda	247
<i>XXI</i>	Buena administración	249