

## **Sadržaj**

Uvod.....	4
Marketing i tržište.....	6
Istraživanje tržišta.....	8
Promocija.....	9
Lična prodaja.....	10
Planiranje prodajne promocije.....	11
Unapređenje prodaje.....	13
Definisanje unapređenja prodaje.....	13
Strategija unapređenja prodaje.....	15
Oblici unapređenja prodaje.....	15
Aktivnosti unapređenja prodaje.....	16
Unapređenje prodaje vezano za mjesto prodaje.....	18
Unapređenje prodaje usmjereno ka potrošačima.....	20
Unapređenje prodaje usmjereno prema javnosti.....	24
Unapređenje prodaje usmjereno prema marketing posrednicima.....	26
Prodajni prostor kao osnov unapređenja prodaje.....	27
Unapređenje prodaje uz korištenje internet marketinga.....	29
Tehnike internet marketinga za unapređenje prodaje.....	30
Bonus tehnika online kupovine.....	35
Istraživanje zadovoljstva kupaca u dva različita trgovinska lanca – anketa.....	36
Zaključak.....	40
Literatura.....	41