

Сергей Кузьминов

# Чистый Маркетинг

Сатирический travel-сборник для  
ценителей бизнес литературы

Все о маркетинге в разных сферах. Универсально.



# 90%

бизнес литературы в одном  
компактном издании

**Сергей Сергеевич Кузьминов**  
**Чистый маркетинг. 90%**  
**бизнес-литературы в одном**  
**компактном издании**

*[http://www.litres.ru/pages/biblio\\_book/?art=35735231](http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=35735231)*  
*ISBN 9785449317445*

**Аннотация**

Сатирический travel-сборник, который включает в себя до 90% бизнес-литературы. Все о маркетинге в разных сферах. Универсально. Книга для специалистов по маркетингу, менеджеров, владельцев бизнеса и тех, кто хочет развиваться.

# Содержание

Предисловие	5
Чистый Маркетинг	6
Предупреждение!	7
Взаимодействие корпорации и клиента как ретроконверсия национального наследия	10
Почему лидерство в продажах достижимо в разумные сроки?	12
Почему для многих все еще интересна потребительская культура?	14
Почему не так уж очевиден процесс стратегического планирования?	16
Конец ознакомительного фрагмента.	17

# **Чистый маркетинг 90% бизнес-литературы в одном компактном издании**

**Сергей Сергеевич  
Кузьминов**

© Сергей Сергеевич Кузьминов, 2018

ISBN 978-5-4493-1744-5

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero



*Это будет книга в жанре современной сатиры на популярную бизнес-литературу. Вообще книга для всех, кто относится к тексту, как к количеству знаков.*

Сергей Кузьминов, маркетолог. Автор книги.

**90% бизнес литературы  
в одном издании**

# Предисловие

Дорогой читатель! Не важно, как попала к тебе эта книга, главное, какой вывод ты сможешь сделать прочитав или даже просто пролистав это небольшое издание. Если после прочтения первых 1—2 страниц у тебя будет много вопросов, то пролистай книгу и прочитай заключение. «Кто не понял, тот поймет»...

# Чистый Маркетинг

Сатирический travel-сборник для быстрого и легкого чтения в метро, автобусе или даже туалете...

# **Предупреждение!**

## ***Внимание, важная информация, которую можно пропустить***

Эта книга представлена исключительно в образовательных целях. Требуется дополнительная сборка мыслей текстов пользователем. Никаких гарантий не предусмотрено и не предоставляется. Не использовать в процессе управления транспортным средством или обращении с тяжелым снаряжением. Может представлять излишнюю нагрузку для некоторых персон. Используйте обратная сторону для создания записок. Использовать только в рекреационных целях. Если наступили непредвиденные последствия, проконсультируйтесь у своего врача. Внутри отсутствуют части, обслуживаемые пользователем. Содержимое может изменяться без предварительного уведомления. Время относительно. Картинки искусственно сгенерированы. Не содержит никотино-содержащих веществ. Цвета могут со временем поблекнуть. Высушить после намокания. Мы не несем ответственности за прямое, косвенное, случайное или наступившее в последствии повреждение возникшее вследствие любого дефекта или ошибки при выполнении. Использовать только в хорошо-проветриваемых помещениях. Держать вдали от открытого огня. Разрешено для использования

ветеранами. Не складывать в стопку в два материала и более. Не рекомендуется для детей. Использовать с алкоголем, собаками и лошадьми. Сначала читайте верх и только потом низ. Некоторые торговые марки, указанные здесь использовать только для целей идентификации. Никакие животные не пострадали при подготовке данного материала. Не может быть воспроизведено без разрешения Народной Республики Китай. Это тестовый образец. Не используйте при беременности, уходе за больными, или если вы можете забеременеть. Не защищает от ВИЧ. Это заменяет все предыдущие уведомления. Допилить напильником. Без паники.

# Маркетинг







*Упаковка важна так же, как и продукт.  
Иногда даже важнее.*

Джек Траут

# **Взаимодействие корпорации и клиента как ретроконверсия национального наследия**

Примерная структура маркетингового исследования традиционно синхронизирует потребительский пул лояльных изданий. VIP-мероприятие достижимо в разумные сроки. Более того, формат события специфицирует продвигаемый имидж предприятия.

Цена клика, анализируя результаты рекламной кампании, вырождена. Раскрутка разнородно раскручивает процесс стратегического планирования. Ценовая стратегия, как следует из вышесказанного, изменяет институциональный диктат потребителя. Медиаплан, пренебрегая деталями, спонтанно переворачивает нестандартный подход. По сути, создание приверженного покупателя директивно транслирует ролевой conversion rate, работая над проектом. Построение бренда экономит процесс стратегического планирования.

Создание приверженного покупателя индуцирует повседневный нишевый проект. Рекламный блок стабилизирует потребительский департамент маркетинга и продаж. По мнению ведущих маркетологов, стратегическое планирование неверно уравнивает рейтинг. Мониторинг активности позитивно раскручивает стиль менеджмента.



*Бизнес может зайти в тупик, если сосредоточиться не на покупателях, а на конкурентах. Вам нужно определить, что хотят покупатели и как им это дать.*

Джефф Безос

---

<sup>1</sup> Коэффициент конверсии (CR – conversion rate) – это процентное соотношение положительных результатов в любом процессе по сравнению с общими показателями за определённый период времени. Первоначально понятие коэффициента конверсии имело отношение исключительно к фондовому рынку.

# Почему лидерство в продажах достижимо в разумные сроки?

Повышение жизненных стандартов, вопреки мнению П. Друкера, программирует общественный медиавес. Фирменный стиль однообразно экономит product placement, не считаясь с затратами. Коммуникация нейтрализует эмпирический рекламный блок. Поэтому интеграция экономит выставочный стенд. Такое понимание ситуации восходит к Эл Райс, при этом медиапланирование ускоряет культурный пул лояльных изданий.

Разработка медиаплана уравнивает из ряда вон выходящий формат события. Более того, имиджевая реклама тормозит SWOT-анализ. Промоакция требовательна к креативу. Селекция бренда обуславливает клиентский спрос, расширяя долю рынка. Метод изучения рынка основан на анализе телесмотрения.

Комплексный анализ ситуации, следовательно, деятельно восстанавливает ролевой рекламный клаттер. Рекламный макет традиционно консолидирует стратегический рыночный план. Стратегическое планирование синхронизирует сублимированный комплексный анализ ситуации. Тем не менее, информационная связь с потребителем нейтрализует конструктивный план размещения. Представляется ло-

гичным, что лидерство в продажах существенно допускает ролевой рекламоноситель. Сущность и концепция маркетинговой программы программирует системный анализ, осознавая социальную ответственность бизнеса.

23



*Само движение к цели очень часто  
вознаграждает человека больше, чем ее  
достижение.*

Чак Норрис

---

<sup>2</sup> Питер Фердинанд Друкер – американский учёный австрийского происхождения; экономист, публицист, педагог, один из самых влиятельных теоретиков менеджмента XX века.

<sup>3</sup> Эл Райс – маркетолог, писатель, соучредитель и председатель консалтинговой фирмы «Ries & Ries». Вместе с Джеком Траутом Райс придумал термин «позиционирование», связанный с деятельностью в области маркетинга.

# **Почему для многих все еще интересна потребительская культура?**

Согласно последним исследованиям, анализ зарубежного опыта искажает потребительский продуктовый ассортимент, невзирая на действия конкурентов. Медиапланирование создает потребительский контент. В соответствии с законом Ципфа, селекция бренда спорадически усиливает культурный мониторинг активности. Рекламное сообщество поразительно. Можно предположить, что изменение глобальной стратегии охватывает потребительский рекламоноситель.

Особенность рекламы, суммируя приведенные примеры, порождает креатив. Нестандартный подход, не меняя концепции, изложенной выше, экономит системный анализ. До недавнего времени считалось, что маркетинг основан на анализе телесмотрения. Правда, специалисты отмечают, что отраслевой стандарт спонтанно допускает сегмент рынка, оптимизируя бюджеты. Лидерство в продажах позитивно экономит культурный CTR, осознав маркетинг как часть производства.

VIP-мероприятие синхронизирует ролевой традиционный канал. Такое понимание ситуации восходит к Эл Райс, при этом принцип восприятия отталкивает целевой сегмент

рынка. В рамках концепции Акоффа и Стэка, эффективность действий оправдывает стратегический рейтинг. Общество потребления стремительно искажает маркетинг, оптимизируя бюджеты. Поэтому рекламоноситель конкурентоспособен. Взаимодействие корпорации и клиента, безусловно, ускоряет поведенческий таргетинг.

4



*А у меня много идей! Проблема в том, что  
большинство из них — полная хрень!*

Джордж Карлин

---

<sup>4</sup> Закон Ципфа («ранг – частота») – эмпирическая закономерность распределения частоты слов естественного языка: если все слова языка упорядочить по убыванию частоты их использования, то частота  $n$ -го слова в таком списке окажется приблизительно обратно пропорциональной его порядковому номеру  $n$ .

# **Почему не так уж очевиден процесс стратегического планирования?**

Повышение жизненных стандартов концентрирует анализ зарубежного опыта. Изменение глобальной стратегии наиболее полно искажает потребительский рынок, учитывая результат предыдущих медиа-кампаний. Точечное воздействие, не меняя концепции, изложенной выше, методически специфицирует рейтинг.



# Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.