

Сергей Потапов

# Директ-маркетинг против закупочного центра



**Сергей В. Потапов**  
**Директ-маркетинг против**  
**закупочного центра**

*Текст предоставлен правообладателем «Научная книга»  
[http://www.litres.ru/pages/biblio\\_book/?art=167135](http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=167135)*

# Содержание

Что означает ДМ как операция?	5
Конец ознакомительного фрагмента.	6

# **Сергей Потапов**

## **Директ-маркетинг против закупочного центра**

Несмотря на то, что «директ» означает «прямой», далеко не все послания попадают к тому, кому нам бы хотелось. В статье мы рассмотрим причины этого.

# Что означает ДМ как операция?

Рассмотрим классическую модель «SMCR», основанную на информационной теории Shannon и Weaver.



Примем, что **отправитель** – это фирма, заинтересованная в услуге директ-маркетинга. **Сообщение** – это информация на конверте и внутри него, а возможно, это открытка. Канал – это не сам ДМ (ибо это задано темой исследования). **Канал** – это фирма, которая предоставляет услугу директ-маркетинга (или база данных, если мы действуем самостоятельно). И, наконец, **получатель**, это те люди, к которым письмо может попасть.

# 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.