

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 1 |  |  **Андреев, В.** Как с нуля выйти на рынок В2В / В. Андреев // Наука продаж: от технологии к искусству. – 2019. – №10. – С. 2-6.*Как достучасться до самого недосягаемого клиента, выявить незакрытые потребности, найти подходящих поставщиков и заключить договор сотрудничества.* |
| 2 |  |  **Быбина, А.** Как продвигать бренды в соцсетях с помощью видеорекламы / А. Быбина // Наука продаж: от технологии к искусству. – 2019. – №10. – С. 20-23.*Как продвигать бренды в соцсетях с помощью видеорекламы.* |
| 3 |  |  **Кацов, И.** Что такое алгоритмичный маркетинг / И. Кацов // Наука продаж: от технологии к искусству. – 2019. – №10. – С. 30-32.*Алгоритмичный маркетинг.* |
| 4 |  |  **Кильдеев, Ю.** 10 принципов базовой техники продаж / Ю. Кильдеев // Наука продаж: от технологии к искусству. – 2019. – №10. – С. 10-12.*10 принципов базовой техники продаж.* |
| 5 |  |  **Майер, А.** SEO-маркетинг как формулировать цели? / А. Майер // Наука продаж: от технологии к искусству. – 2019. – №10. – С. 14-15.*SEO-продвижение.* |
| 6 |  |  **Макаревич, Н.** Как использоват геймификацию в управлении компанией / Н. Макаревич // Наука продаж: от технологии к искусству. – 2019. – №10. – С. 6-7.*Технологии геймификации - использование игровых методикв неигровых процессах, например, в продвижении компании.* |
| 7 |  |  **Семеркин, А.** Как сделать вирусный ролик: десять советов / А. Семеркин // Наука продаж: от технологии к искусству. – 2019. – №10. – С. 16-18. *Вирусными становятся ролики, построенные на основе wow-фактора.* |
| 8 |  |  **Тарамакин, Р.** Как вернуть потеряных клиентов / Р. Тарамакин // Наука продаж: от технологии к искусству. – 2019. – №10. – С.24-26. *Как вернуть потеряных клиентов.* |
| 9 |  |  **Филимонова, А.** 7 советов для создания сильной партнерской сети / А. Филимонова // Наука продаж: от технологии к искусству. – 2019. – №10. – С. 8-9.*7 советов для создания сильной партнерской сети.* |