

Оглавление

Обращение к читателям	7
1. Кому нужен прогноз продаж (и, к сожалению, кому не нужен)	11
2. Смысл и польза — для чего нужен прогноз продаж	21
3. Изменяемые параметры прогноза продаж	37
4. Варианты прогноза продаж	43
5. Принципы внедрения системы про- гноза продаж	51

6. Контроль за прогнозом..... 67

7. Упражнения..... 75

Заключение 111

Приложение..... 115