



Изследователски профил на преподавателя

<b>1. Име и фамилия:</b>	Дарина Павлова
<b>2. Научна степен:</b>	доктор
<b>3. Академична длъжност:</b>	асистент
<b>4. Област на научни интереси</b> (напр. Финанси или Икономика):	Маркетинг
<b>4.1 Подобласт</b> (напр. Корпоративни финанси или Макроикономика):	CRM, Бранд мениджмънт, Маркетингови анализи
<b>5. Научни проблеми</b> (напр. държавен бюджет и фискална политика; инфлация; и др.):	Клиентски капитал, взаимоотношения с клиенти, CRM, бранд
<b>6. Друга експертиза</b> (напр. предприемаческа активност (собствен бизнес); бизнес консултиране и др.):	Изготвяне на бизнес планове, маркетингови проучвания
<b>7. Основни публикации</b> (6 ключови публикации - могат да се включат публикации от всякакъв характер: статии, студии, монографии и др.; публикации на български или на чужд език):	1. Управление на клиентския капитал на индустриалните предприятия в България. 2. Влияние на равнището на възприеманата ценност върху задържането на клиентите. 3. Impact of technology and equipment equity on price levels of products 4. Методически аспекти при изучаването на клиентския капитал 5. Възможности за повишаване на възприеманата ценност на продуктите 6. Клиентски капитал и ценност на бранда: два бизнес подхода или общо решение