Intuitivní marketing

Průvodce podnikatelů na cestě k prosperitě

Seminář

Miloše Tomana

Aktivní prodej v prodejně

Úspěšný prodej založený na znalosti myšlení zákazníků

Prodejna 21. století

Přes 80 % nákupních rozhodnutí vzniká v prodejně. Jen tam a nikde jinde se tedy rozhoduje o vašem prodejním úspěchu. A to na základě znalosti, jak zákazníci myslí a jak se rozhodují.

S těmito vědomostmi můžete povzbuzovat a ovlivňovat rozhodování zákazníků podle svých potřeb. Seminář vás vybaví nástroji, které jsou účinné právě proto, že využívají přirozené chování zákazníků. Seznámí vás s Faktorem H, který zásadně ovlivňuje chování zákazníků i váš úspěch.

Nemusíte se tak pouštět do cenového soupeření s konkurenty a snižovat tak svoji marži a zisk.

Tento seminář jsem postavil na svých více jak 30letých zkušenostech a poznatcích behaviorálních věd. Výsledkem jsou návody, které jinde nezískáte.

***Miloš Toman**, autor knihy Jak zvládnou maloobchod a dalších.*

Každý účastník obdrží knihu Jak zvládnout maloobchod a manuál Vylepšete si prodejnu.

Program semináře

1. Proč a jak dnes lidé nakupují

- Jak zákazníci myslí a jak se rozhodují – co nám prozradilo skenování mozků a behaviorální ekonomové
- značky přestávají zákazníky zajímat – čím je tedy nahradíme
- jak ovládnout instinktivní a emoční rozhodování zákazníků

2. Proč zákazníci (ne)přijdou

- jak se zákazníci rozhodují k návštěvě a jaké informace jim dát
- vstup do prodejny může odradit nebo naladit
- výloha jako mocný prodejní nástroj

3. Jak naladit zákazníka

- proč za vchodem umístit čerstvé nebo aktuální zboží
- co by měl zákazník do dvou vteřin uvidět
- čím voní vaše prodejna?

4. Merchandising

- jak umístění zboží v regálech nebo na ploše zvýší prodej
- druhotné vystavení a akční seskupování jako pobídka k nákupu
- proč a jak zákazníky inspirovat

5. Aktivní prodej

- prodavač je ten, kdo rozhoduje o výši tržeb
- znalost etikety prodává
- prodejní dialog a aktivní nabídka

6. Nákupní zážitek

- proč řetězce jako Action prosperují
- proč a jak komplexně působit na smysly
- jak využít sezóny a svátky

7. Konkurence

- jak mohou menší prodejny konkurovat velkým
- proč a jak posilovat věrnost zákazníků
- osobní přístup jako jedinečná konkurenční výhoda

8. Propagace a komunikace

- osobní doporučení jako nejlepší forma reklamy
- web a newsletter
- sociální sítě

8. Nová doba

- řízení prodeje pomocí digitálních cenovek
- jak vám poslouží AI
- jak využít mobilní aplikace

O autorovi a lektorovi

Jmenuji se Miloš Toman a v byznysu jsem už více jak 30 let. Za tu dobu jsem se zabýval prodejem v B2B i B2C oborech, zastával manažerské posty a psal o tom knihy. Od roku 2003 se soustředím především na poradenství a firemní školení. K zajímavým projektům patřila třeba příprava zakázky pro vládu brazilského státu Rio de Janeiro. Stručný výpis firem, kterým jsem poskytl své služby, je uveden na titulní stránce webu Ted Bearn Consulting.

Jsem autorem řady knih z oblasti managementu (Řízení změn a Zamrzlá produktivita) a marketingu a prodeje (Intuitivní marketing, Intuitivní marketing pro 21. století, Intuitivní reklama, e-booky Aktivní prodej v prodejně, Intuitivní marketing prodává, Jak zvládnout maloobchod a další).

Celý život se vzdělávám. Ne pro tituly, ale abych mohl vědomosti převést do praxe a posloužit jimi svým klientům. Aktuálně se nejvíce zabývám poznatky behaviorálních vědců a jejich využití v prodeji, marketingu a managementu.

Moje biografie je zařazena v prestižní encyklopedii Who is...(v České republice)

Kontakt

Miloš Toman
Intuitivní marketing s.r.o.
Tel.: +420 604 157 752
info@intuitivnimarketing.cz
www.intuitivnimarketing.cz