Intuitivní marketing

Průvodce podnikatelů na cestě k prosperitě

Seminář

Marketing, který prodává

Když víme, jak zákazníci myslí a jak se rozhodují

Proč Intuitivní marketing

Nebaví vás pořád zakopávat o konkurenty? Toužíte ukázat jim záda? Intuitivní marketing vám dá náskok před ostatními. Proč?

Většina současných marketingových postupů je založena na číslech a oslovuje rozum. Jenže 80 % našeho rozhodování je instinktivní a emoční. Dá se tedy říct, že marketing má dnes účinnost asi 20 %. Zapojte do hry Faktor H, tedy lidský faktor, a vaše výsledky vystřelí vzhůru.

V tomto semináři se však dozvíte, jak využít zbývajících 80 procent.

Prostudoval jsem stohy prací behaviorálních vědců, spojit se svými zkušenostmi a erudicí autora řady knih o marketingu, a vytvořil jsem tento jedinečný seminář. Nenajdete podobný. Zjistíte, jak v marketingu funguje Faktor H. Naučíte se používat spouštěče, které vyvolají žádoucí chování. Spolehlivě a podle očekávání.

***Miloš Toman**, autor knih Intuitivní marketing, Intuitivní marketing pro 21. století, Intuitivní reklama, Intuitivní marketing prodává a dalších.*

1. Pozice na trhu

- značka vs komodita, co je pro vás výhodnější?
- tajemství Davidova praku aneb Jak malí porážejí velké
- Co vás nenaučí na Harvardu

2. Orientace na zákazníka

- proč klesá význam značek a jak to můžete změnit
- nahlédnutí do hlavy zákazníka – co zjistilo skenování mozků a jak to využít
- jak ovlivnit rozhodování zákazníků

3. Identita a strategie

- kdo jste a co prodáváte
- začněte od Proč a pokračuje k Jak a Co
- proč zvolit strategii odlišnosti a jak na ni

4. Aktivní marketing

- jak v rozhodování zákazníků fungují instinkty a emoce a jak na ně působit
- smyslový marketing
- jak vést dialog se zákazníkem

5. Jak oslovit a zaujmout zákazníky

- 5 zásad pro získání pozornosti
- sdělení, které zaujme (příklad, kdy jsem získal 100% odezvu)
- zásadní role příběhů a jak na ně

6. Účinná marketingová kampaň a reklama

- není jedno, co zákazníci chtějí a co potřebují, a jak to zjistit
- kampaň, která řeší potřeby
- propagace na internetu a osobní doporučení

7. Věrný zákazník

- věrný zákazník = 10x nižší náklady
- důležité: jak nastavit komunikaci
- jak udržovat a posilovat loajalitu zákazníků

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. Více o mně se dočtete zde.

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

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