

MILOŠ TOMAN
TED BEARN CONSULTING



MARKETING, KTERÝ PRODÁVÁ

JAK USPĚT SE ZNALOSTÍ MYŠLENÍ ZÁKAZNÍKŮ

PROČ PRAKTICKÝ 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.

PROGRAM SEMINÁŘE

Konkrétní program vám sestavím z bloků na základě vašich potřeb a cílů. Workshopu proto předchází schůzka, na které si tyto faktory vyjasníme. Mohu provést i základní mapování potřeb podle aktuální situace.

Toto jsou nejčastěji požadované bloky:

POZICE NA TRHU

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

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

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

AKTIVNÍ MARKETING

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

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

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

VĚRNÝ ZÁKAZNÍK

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

KONTAKTUJTE MĚ

Miloš Toman

Ted Bearn Consulting

Tel.: +420 604 157 752

info@tedbearn.cz

www.tedbearn.cz