

**MILOŠ TOMAN**  
TED BEARN CONSULTING



# **MARKETING, KTERÝ PRODÁVÁ**

**POZNEJTE, JAK ZÁKAZNÍCI MYSLÍ A JAK SE ROZHODUJÍ**

## PROČ MÁ MARKETING PRODÁVAT

Nebaví vás pořád zakopávat o konkurenty? Toužíte ukázat jim záda? Potřebujete výsledky, a ne líbivou reklamu?

Řada podnikatelů sází jen na reklamu. Ta sice často zaujme, ale tím to skončí. Zákazník, který je nadšený z obsahu nebo provedení, ani neví, čím ta reklama byla a co propagovala. Podle výzkumu Ehrenberg-Bass Institute jen asi 20 % ví, o čem reklama byla. Mohou si to dovolit velké firmy, ale menší a střední podnikatelé ne.

Jak tedy oslovit zbývajících 80 % zákazníků?

Je k tomu potřeba vědět, jak pracuje lidský mozek, co upoutá pozornost a jak a podle čeho se zákazníci rozhodují. Prostudoval jsem stohy prací behaviorálních vědců, spojit se svými zkušenostmi a erudicí autora řady knih o marketingu, a vytvořil jsem tento jedinečný seminář. Odnesete si z něj v praxi použitelné návody a postupy.

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

## VAŠE POZICE NA TRHU

- značka vs komodita, co je pro vás výhodnější?
- tajemství Davidova praku aneb Jak malí porázejí velké
- identita a strategie

## ORIENTACE NA ZÁKAZNÍKA

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

## 3 NÁSTROJE AKTIVNÍHO MARKETINGU

- instinkty a emoce
- smyslový marketing
- dialog se zákazníkem

## JAK OSLOVIT A ZAUJMOUT ZÁKAZNÍKY

- 5 zásad pro získání pozornosti
- sdělení, které zaručeně zaujme
- zásadní role příběhů a jak na ně

## ÚČINNÁ MARKETINGOVÁ KAMPAŇ A REKLAMA

- 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
- jak nastavit komunikaci
- jak udržovat a posilovat loajalitu zákazníků

## KONTAKT

Miloš Toman

MITO, PRO REAL s.r.o.

Divize Ted Bearn Consulting

Tel.: +420 604 157 752

[info@tedbearn.cz](mailto:info@tedbearn.cz)

[www.tedbearn.cz](http://www.tedbearn.cz)