

Obsah

Úvod	7
Proč většina firem vyhazuje za marketing a reklamu peníze?	11
Jak efektivně inzerovat s rostoucí cenou internetové reklamy?	13
Co vám přinese metoda 7 pilířů?	15

ČÁST PRVNÍ

Základy pro ziskový systém marketingu	19
Pilíř #1 – Psychologie v marketingu a prodeji	21
Tři mozky v jednom	22
Nejdůležitější kognitivní zkreslení v marketingu	26
Porozumění lidským potřebám	34
Jak úspěšně prodávat s vysokou marží	39
Pilíř #2 – Trh a ideální zákazník	44
Jak poznat správný trh?	44
Jak přitáhnout ideální zákazníky?	48
Pilíř #3 – Úspěšná značka	54
Co je to značka? A k čemu ji potřebujete?	54
Unikátní prodejní propozice	59
Pozicování značky na trhu	61
Styčné body značky	63
Pilíř #4 – Komunikace, která prodává	65
Jak prodávat příběhem ve 4 krocích?	65
Principy úspěšné komunikace	72

ČÁST DRUHÁ

Ziskový marketingový systém	77
Pilíř #5 – Generátor leadů	85
Jak si generátor leadů představit?	85
3 hlavní důvody, proč potřebujete generátor leadů	88
Jak postavit generátor leadů krok za krokem	
Vytvořte magnet na kontakty	93
Jak postavit záchytnou stránku na kontakty?	98
Jak vytěžit stránku s poděkováním?	103
Jak snížit náklady na budování databáze?	107
Pilíř #6 – Prodejní systém	111
Jak získat nové zákazníky?	111
Emoce – logika – urgence	112
Jak prodat cokoli v 10 krocích?	122
Jak prodat produkty s vysokou cenou?	126
Jak zvýšit zisk na každého zákazníka?	129
3 způsoby, jak zvýšit útratu zákazníka	133
Jak zavést prodejní systém ve vašem podnikání?	135
Pilíř #7 – Návštěvnost	139
Jak zaplavit váš byznys návštěvností?	144
Organické zdroje návštěvnosti	145
Placené zdroje – internetová reklama	152
3 fáze ziskové marketingové kampaně	
1. fáze – Tvorba a propagace organického obsahu	164
2. fáze – Placená reklama na získávání leadů (neboli prospekting)	165
3. fáze – Remarketing	166
Závěr	170