

Od: Ales Lisac [marketing@lisac-lisac.si]

Za: Lisac - testna lista

Kp:

Zadeva: Zakaj se prodajalec zaljubi? Vroce zemljice za denar

Bodite prvi, bodite odzivni!

Gotovo si želite izvedeti pred drugimi.

[Pritisnite link](#) ali pokličite go. Darjo na 080 1509.

Uporabljali boste lahko praktični priročnik pred konkurenco, prej kot drugi, ker želite biti uspešni.

Kaj imata skupnega prodaja in zaljubljanje?

Odgovor malo naprej.

Vročo zemljico pojedite in ste siti. Knjigo boste dobili med prvimi direktno iz tiskarne in boste prvi pri vnovčevanju idej iz knjige.

Želite biti prvi?

Hočete vedeti, o čem se pogovarjajo ta teden vsi, ki prodajajo in želijo vedeti, zakaj jim bo uspelo zaslužiti še več?

Pri prodaji si mora stranka **zaželeli** predmet ali storitev, z izdelkom ali storitvijo želi priti **v kontakt**. Zaljubljenost pomeni, da bi radi bili z ljubljeno osebo v večji bližini kot ste ta trenutek.

Znano je, da prodajalci, ki izžarevajo strast do prodajnega artikla, prodajo 50% več kot pri drugih izdelkih ali drugi prodajalci istega izdelka.

Drayton Bird vam bo pomagal pri iskanju rešitev za praktično vse prodajne probleme. Nasveti vam bodo pomagali tako pri prodaji odvečnih predmetov v hiši, ki ste jih našli pri pospravljanju, kot pri organizaciji marketinškega oddelka v službi.

Knjiga, ki ima 366 strani, kar pomeni, da je za vsak dan v letu natisnjena ena stran. Vsak dan preberete eno stran in boste v enem letu prehodili pot s strokovnjakom, ki ve o direktnem marketingu največ na tem svetu. Za majhen vložek dolgotrajna družba z vodilnim strokovnjakom.

[Kliknite na naročilo.](#)

David Ogilvy je izjavil, da Drayton ve o direktnem marketingu največ na svetu in da je njegova knjiga čisto zlato.

Knjiga, ki je toliko vredna in jo imaš pri roki, to je res čudovito.

Nemogoče probleme ti pomaga rešiti takoj, čudeži se zgodijo, ko na tej osnovi vključiš intuicijo.

Knjiga je praktična tudi zato, ker si označiš najboljše rešitve, misli, pripišeš uvide na zavihek strani.

Nenazadnje, ko pogledaš na polico, vidiš tam: Richard Bird: Direktni marketing po zdravi pameti. Nehote se misli naravnajo v pravo smer, tja, kjer vas čaka bogatejša prihodnost, več denarja, boljši odnosi do strank in dobra motivacija sodelavcev.

Slovenski marketinški guru, ki je 17. januarja 2008 ob 18h privabil skoraj 4000 ljudi v Halo Tivoli, dodaja:

Kaj naj rečem, tudi jaz pravim, da knjiga sodi na polico vsakogar, ki se tako ali drugače ukvarja z marketingom. Redno branje Draytonove knjige zanesljivo zdravi upadanje prodaje in dobička.
mag. Aleš Lisac

[Klikni!](#)

Dodajmo: ko znaš prepričati stranko, se mimogrede naučiš nekaj o boljšem partnerstvu, navezovanju stikov, vzpostavljanju prijateljski vezi. To je uporabna vsebina, ki jo izbrana oseba nasprotnega spola zelo ceni.

Vpišite svoje podatke, kliknite na povezavo, zavrtite telefon, kajti vroče zemljice so najbolj slastne tedaj, ko so še tople. Medtem, ko drugi razmišljajo, kaj bodo jedli, ste vi že sredi dela, ki vas vodi do več denarja, boljše samopodobe in dobrega pozicioniranja med ljudmi.

Potem, ko ste naročili knjigo, ste denar odlično naložili. Namesto predavanja v vrednosti 500€ imate doma knjigo, ki stane manj kot 100€. Dobite jo za manj kot 99€. 366 dni ima leto, 366 strani ima knjiga.

Naročite danes, naročite ta hip, edinstveno knjigo, še vročo iz tiskarne, ki vam bo pomagala reševati probleme in iskati čudovite poti v življenju pri prodaji dobite za samo 79€ - zato, ker želite biti prvi, ker želite biti ponosni nase in samozavestni.

Kadar izžarevate strast, boste po statistiki prodali 51% več izdelkov in stranke bodo bolj zadovoljne.

P.S.: Za profesionalce, ki želite več od osebnega zadovoljstva in uspeha boste našli tudi neposredne koristi med naslednjimi obravnavanimi temami:

- vloga marketinškega oddelka;
- kako pridobiti in obdržati stranke;
- kako doseči cilje in ovrednotiti rezultate;
- kaj bi morali prodajati;
- kako učinkovito pozicionirati izdelke;
- kako izbrati marketinško agencijo – in kako delati brez nje;
- internet – novo orodje v direktnem marketingu.

Direktni marketing po zdravi pameti je nedvomno obvezno branje za vse prodajne in marketinške menedžerje, agencijske direktorje in študente.

Za vse ljudi, ki se obračajo na druge ljudi, saj se celo v medosebnih odnosih srečujemo kot stranke. Ko povabite sodelavca ali sodelavko na kavo, morate to povedati tako, da želi z vami na kavo.

Zdaj veste, kako povabiti sodelavca na kavo, da povabilo sprejme, da vašo ponudbo kupi.

Drayton Bird v svojem značilnem slogu ponuja praktičen in zabaven vodnik po zamotanostih direktnega marketinga. Knjiga vsebuje resnične mednarodne primere s celega sveta

[Kliknite na naročilo.](#)



Topla knjiga iz tiskarne kot vroča zemljica za vas.

[Kliknite na naročilo.](#)

Lado Golouh