

Obsah

Úvodem	7
Intuitivní marketing v 21. století (všechno je jinak... nebo ne?)	9
Než se pustíte do detailů (musíte mít pevné základy...)	13
Věřte v úspěch (a ten se zákonitě dostaví...)	20
Pomáhejte bližnímu (a ostatní přijde samo...)	24
Konkurence bez konkurence (mnoho půdy je ještě neobsazeno...)	32
Vaše konkurence je skvělá (a vy se od ní učíte...)	37
Kdo je náš zákazník (a co o něm máme vědět)	42
Budte u nás jako doma (nebo se můžete cítit ještě lépe...)	53
Co je na prvním místě (nekladte na první místo zisk...)	63
Chůva a bezplatný poradce (vděčnost ještě nevymřela...)	70
Budte fanatikem znalostí o svém podnikání (lidé dají na odborníky...)	75

Není reklama jako reklama (nikomu nic nevnucujte...)	81
Reklama na internetu (nová média znamenají nové přístupy...)	89
Budte naladěni pozitivně (očekáváte přece od zákazníka slovo ano...)	102
Pracujte na svých nedostatcích (lež váží více než skála...)	108
Vše špatné je k něčemu dobré (když vám teče voda do bot, přemýšlejte, jak ji využít...)	114
Překvapujte zákazníka (každý má rád příjemné zpestření života...)	119
Věrný zákazník (nejen neuteče, ale také se vámi rád pochlubí...)	124
Chlubte se svými zákazníky (vaši skvělí zákazníci si vás nevybrali jen tak náhodou...)	130
Počítejte do deseti (spor se zákazníkem ještě nikdo nevyhrál...)	134
Ptejte se myslí (nemeditují jenom Indové...)	142
Samotářům nikdo nepomůže (podnikejte síťově...)	150
Pýcha předchází pád (i bohatí musí sloužit...)	154
Dávejte, abyste dostali (jak bohatí bohatnou...)	158
Závěrem	163