
Obsah

Úvod	12
Kapitola 1: Vítězné myšlení	15
Plánování růstu	
Tři cesty k dosažení růstu vaší firmy <i>Damian Petrini</i>	19
Strategické plánování	
Jeden list papíru, dvě stránky, tři principy – a máte hotovo! <i>Dr. Pete Johnson</i>	24
Cvičení čchi-kung pro firmy	
Pět pravidel pro zdraví a úspěch firmy <i>Jack R. Howe</i>	31
Chycení velké ryby!	
Katalyzátor inovací a lekce pro budoucí růst <i>Randy Geller</i>	41
Turbopohon vaší společnosti	
Rozvíjejte své lidi <i>Ken Wright</i>	46
Lidé v centru vašeho podnikání	
Čtyři marketingové taktiky pro vaši malou společnost <i>Bryon Palitto</i>	49
Saňte se nevzdávající se marketingovou mašinou	
<i>Brian Stark</i>	55
„Evangelium“ podle zaměstnanců	
Nechte vlastní zaměstnance vytvářet rozruch <i>Ron McDaniel</i>	60
Firma postavená na inovacích	
<i>Dennis D. Laughlin</i>	63
Kapitola 2: Branding a image společnosti	69
Vizuální složky vaší značky	
<i>Rick Shaffer</i>	72
Branding v přímém marketingu	
<i>David Garfinkel</i>	78
Servírování originální myšlenky	
Klíčová část vaší značky <i>Kurt A. Minson</i>	84

Udělejte svou značku neodolatelnou Slibujte nespílnitelné a splňte ještě víc, než jste slíbili <i>Rick Barrera</i>	91
Přijímání zaměstnanců podle potřeb vaší značky Proč by měly být vaše metody získávání pracovníků stejně výjimečné jako vaše značka <i>Rick Barrera</i>	95
Jak vypadáte, je tím, co říkáte Tři kroky k dosažení jasného vizuálního sdělení značky <i>Daniel H. Stark</i>	101
Saňte se špičkovým poradcem Legendou – a nebudete potřebovat marketingovou strategii <i>Dennis Sommer</i>	105
Když nadejde čas přibrat na palubu profesionály Marketing znalostní firmy <i>Bob Kustka</i>	111

Kapitola 3: Mediální strategie 115

Tiskové zprávy Obrovský výnos z minimální investice <i>Kathryn Seifertová, Ph.D.</i>	117
Naskočte na vlnu kontroverze <i>Jeff Bukantz</i>	121
Obrňte se proti Číňanům během deseti minut <i>John Blakeney</i>	124
Vytváření vln Využití moci rozhlasových talk show <i>George Kasparian</i>	128
Plošná inzerce v tisku Zoltan ji zvládne na „sedm dotyků“ <i>Paige Stove Hagueová, Esq.</i>	132
Psaní článků Zvyšování vaší viditelnosti na cílových trzích <i>Kathryn Seifertová, Ph.D.</i>	137

Kapitola 4: Strategie v oblasti networkingu 141

Networking pro získání doporučení Vstupte do dveří pravou nohou <i>Laura T. Leggettová a James W. Hornyak</i>	143
Získání zákazníků na celý život Definování unikátní hodnoty vaší nabídky <i>Jack R. Howe</i>	147
Rada pro otázky marketingu <i>Ron Finklestein</i>	151

Kapitola 5: Marketingové strategie založené na technologiích 155

Využívání multimédií k marketingu luxusních výrobků a služeb <i>Robert Scheinfeld</i>	157
Telesemináře	
Skvělý marketing výrobků a služeb <i>Marsha Eganová</i>	164
Vyhledávání potenciálních zakázek pomocí webinářů <i>Don Philabaum</i>	167
Ví vůbec někdo, že vaše úžasná webová stránka existuje? <i>Julie D'Aloisová</i>	173
Elektronické newslettery	
Vytváření databáze pro osobní marketing <i>Dr. Tony Alessandra</i>	177
Používejte e-mail efektivně a zvyšte svou produktivitu <i>Marsha Eganová</i>	186
Špičková technologie musí zahrnovat také špičkový přístup k zákazníkovi <i>Timothy A. Dimoff</i>	190
R-Commerce	
Používání technologie pro budování vztahů <i>Terry I. Brock</i>	193
Zaplňte regály, za které nemusíte platit Prodejem pověřte internet <i>Don Philabaum</i>	199

Kapitola 6: Strategie týkající se pořádání a účasti na akcích 207

Mluvení před lidmi	
Vyždímejte ze své chvíle slávy maximum <i>Dennis Sommer</i>	210
Učňte své sdělení nezapomenutelným Pomocí účinných vizuálních podkladů získejte posluchače pro svou myšlenku <i>Dennis Sommer</i>	216
Sponzorování charitativních akcí	
Snadné vyhledávání potenciálních zákazníků <i>Michael A. Mendelsohn a Suzy Peterfreund-Rossová</i>	223
Propagujte své odborné znalosti prostřednictvím seminářů <i>Ron Finklestein</i>	226

Získávejte zákazníky pro svou firmu pomocí večírků
Deborah Chaddock Brownová 230

Vystavování na obchodních výstavách a veletrzích
Paige Stover Hagueová, Esq. 234

Kapitola 7: Prodej 239

Hladká předávka štafetového kolíku
Plné nasazení pro vítězství v závodech *Kurt A. Minson* 241

Přestaňte prodávat s klapkami na očích
Co je vaší konkurenční výhodou? *Dr. Tony Alessandra* 248

Zvedněte se ze židle a identifikujte bolestivé a existenční problémy
Timothy A. Dimoff 253

Nadšení + kvalitní produkt = rozruch
Recept růstu *Ron McDaniel* 257

Nejdříve vytvořte vztah a pak přineste požadovanou hodnotu
Daniel Waintrup 260

Jezte, co si ulovíte
Jak vést sebepropagační rozhovor, který spustí váš prodejní proces
Paige Stover Hagueová, Esq. 263

Využití vlivných kontaktů
Daniel Waintrup 268

Rozvíjení procesu prodeje
Dva systémy, které fungují *Ron Finklestein* 273

O Ronu Finklesteinovi 278