

Obsah

O autorovi	7
Úvod	11
1 Žádný masový ani neetický marketing, žádný spam... ..	15
2 Marketér se učí chápat zákonitosti	22
3 Marketing mění lidi prostřednictvím příběhů, propojování a zkušeností	26
4 Nejmenší životaschopný trh	33
5 Hledání „lepšího“	45
6 Nad rámec komodit	62
7 Malířské plátno snů a přání	71
8 Ještě pár slov o fenoménu KDO aneb Hledání nejmenšího životaschopného trhu	80
9 Lidé jako my to dělají takhle	89
10 Důvěra a napětí vyvolávají pohyb vpřed	98
11 Status, dominance a afliace	105
12 Lepší podnikatelský plán	118
13 Sémiotika, symboly a charakteristický styl	121
14 K různým lidem přistupujte různým způsobem	130
15 Oslovit ty správné lidi	137
16 Cena je příběh	147
17 Svolení a výjimečnost v účinném cyklu	154
18 Důvěra je stejně vzácné koření jako pozornost	161
19 Marketingový trychtýř	164
20 Organizování a vedení kmene	185
21 Pár případových studií využívajících tuto metodu	192

22	Marketing funguje a teď už je to na vás	196
23	Marketing pro tu nejdůležitější osobu	198
	Seznam doporučené literatury s tematikou marketingu	203
	Jednoduchý marketingový pracovní list	205
	Poděkování	206

22	Marketing funguje a teď už je to na vás	196
23	Marketing pro tu nejdůležitější osobu	198
	Seznam doporučené literatury s tematikou marketingu	203
	Jednoduchý marketingový pracovní list	205
	Poděkování	206