

---

# Obsah

Úvod	12
<b>Kapitola 1: Vítězné myšlení</b>	<b>15</b>
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
Staňte 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
<b>Kapitola 2: Branding a image společnosti</b>	<b>69</b>
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 nespílitelné 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
Staňte 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 technologii 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 Vyzdímejte ze své chvíle slávy maximum <i>Dennis Sommer</i>	210
Učiňte 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 <i>Deborah Chaddock Brownová</i>	230
Vystavování na obchodních výstavách a veletrzích <i>Paige Stover Hagueová, Esq.</i>	234

---

## **Kapitola 7: Prodej** **239**

---

Hladká předávka štafetového kolíku Plně nasazení pro vítězství v závodech <i>Kurt A. Minson</i>	241
Přestaňte prodávat s klapkami na očích Co je vaší konkurenční výhodou? <i>Dr. Tony Alessandra</i>	248
Zvedněte se ze židle a identifikujte bolestivé a existenční problémy <i>Timothy A. Dimoff</i>	253
Nadšení + kvalitní produkt = rozruch Recept růstu <i>Ron McDaniel</i>	257
Nejdříve vytvořte vztah a pak přineste požadovanou hodnotu <i>Daniel Waintrup</i>	260
Jezte, co si ulovíte Jak vést sebestopagační rozhovor, který spustí váš prodejní proces <i>Paige Stover Hagueová, Esq.</i>	263
Využití vlivných kontaktů <i>Daniel Waintrup</i>	268
Rozvíjení procesu prodeje Dva systémy, které fungují <i>Ron Finklestein</i>	273
O Ronu Finklesteinovi	278