



Nové zákazníky bez známostí: Jak pomocí šikovné reklamy a propagace přivést do vaší firmy nové zákazníky, i když nemáte známosti a nejste nejlevnější

Na objednávku - Prodej a jednání se zákazníky

"Ale jak mám přivést nové zákazníky, když je neznám?"
"To mám obcházet lidi a žebrat o zakázky? Ses zbláznil?!"
"Reklama nefunguje, všechno je o známostech!"

Pokud zažíváte podobné pocity i vy, nejste sami:

Přivést do vaší firmy nové zákazníky není jednoduché.
Máme pocit, že ostatní mají známosti a tajně se domlouvají.
Všichni tlačí na cenu a vyhrává ten nejlevnější...

... přesto ale sami nakupujeme od firem, které jsme dříve neznali.
Víme, že nejsou nejlevnější, ale přesto koupíme raději u nich.
A i když majitele osobně neznáme, "nějak" nás zaujali a přesvědčili.

Jak?

Postupy, které využívají tyto úspěšné firmy k přivedení nových zákazníků, můžete využít nyní i pro vaši firmu.

A detailní vysvětlení, jak to dělají, společně odhalíme na speciálním semináři "[Nové zákazníky bez známostí: Jak pomocí šikovné reklamy a propagace přivést do vaší firmy nové zákazníky, i když nemáte známosti a nejste nejlevnější](#)".

Jak vám tento seminář otevře dveře k novým zákazníkům

Na tomto semináři se dozvíte:

1. Proč „tradiční“ reklama už tolik nefunguje a čím ji nahradit
Pochopíte, proč pouhé opakování stejných inzerátů v novinách nepřivede tolik zákazníků, co dříve. Dozvíte se, jak se změnila pozornost zákazníků a co sledují. A zjistíte, jak těmto změnám přizpůsobit, jak se novým zákazníkům prezentujete i vy.
2. Jak připravit kampaň, která osloví a přivede nové zákazníky
Zjistíte, jaké kroky jsou nutné udělat k tomu, aby si zákazníci vaší firmy a nabídky vůbec všimli. Aby

vám zatelefonovali. A aby se s vámi chtěli setkat. Něco bude potvrzením vašich zkušeností, ale v mnohém budete překvapeni.

3. Jak rozpoznat argumenty, na které zákazníci uslyší

Pochopíte, jak zásadně se liší váš „svět“ od světa zákazníků. Uvědomíte si, jak vaši nabídku umístit před zákazníka tak, aby konečně pochopil, co dnes (asi) nechápe. A zjistíte, jak vám to pomůže vybojovat zakázku před levnější konkurencí.

4. Koho a jak oslovit (když nechcete zbytečně vyhazovat peníze)

Dozvíte se, jak odhalit nejúčinnější cesty k novým zákazníkům. Dozvíte se, kdy vybrat inzerci, reklamu, webové bannery, letáky, emailing, proklikávací reklamu na internetu, billboardy, direct-mail... nebo úplně něco jiného. A naučíte se cenově srovnávat „nesrovnatelné“... a dávat peníze jen tam, kde se vám to vyplatí.

5. Jak vše nakombinovat, aby 1+1=3

Zjistíte, proč osamocený leták, inzerát nebo jiný typ reklamy sám nic nezmuže. Pochopíte, jak rozdělit vaši aktivitu do různých médií. A získáte tak jistotu, že účinně oslovíte maximum potenciálních zákazníků za nejnižší možnou cenu.

6. Kdy a jak propagovat vaše produkty netradičním způsobem

Na semináři dále uslyšíte výhody a nevýhody tradiční i „nové“ reklamy. Pochopíte, pro jaké účely využít kterou. Zjistíte, které formy jsou pro vaše zákazníky nejstravitelnější. A dozvíte se, kdy ke zvýšení výsledků stačí navléknout „staré“ nabídce nový kabát.

7. Co určitě dělat vždy ve firmě a na co si naopak najmout jiné

Uslyšíte, které aktivity by měly vždy vycházet z vaší firmy. Pochopíte, s čím se obrátit na reklamní agenturu (a s čím ne). Naučíte se vybírat spolehlivé specialisty. A dozvíte se, odkud čerpat další inspiraci.

Pro koho je seminář určen

Tento seminář je určen manažerům a majitelům malých a středních firem, pracovníkům marketingu a dalším zaměstnancům, kteří potřebují do své firmy přivést nové zákazníky, získat další objednávky a nechtějí přitom trávit svůj život v dopravních zácpách, poslouchat opakované odmítání nebo potupně žádonit o zakázky. Po absolvování tohoto semináře totiž zjistí, jak pomocí chytré reklamy „zařídít“, aby zákazníci vyhledávali vás... a jak toho dosáhnout co nejdříve.

Jak hodnotili absolventi ostatní semináře této lektorky

"Možnost debaty s lektorkou, rozsáhlé praktické zkušenosti lektorky." Rudolf Beran

"Seminář splnil mé očekávání, byl hodně interaktivní a obsahoval mnoho příkladů z praxe." Ondřej Koťátko

"Způsob vedení a vtažení účastníků do děje, praktické zkušenosti lektorky s přednášenou problematikou." Ing. Zdeněk Veselý

"Výborná diskuse, bylo to velmi zábavné a motivující. Otevřenost a spousta příkladů ze života." Alena Vydrová

"Komorní atmosféra, možnost pružné diskuse, příjemné prostředí a občerstvení, dobře připravený písemný materiál, zkušená lektorka." Martina Benkovičová

Objednejte si tento seminář pouze pro vaše pracovníky

Pokud chcete v této oblasti zdokonalit více pracovníků najednou, tento seminář (nebo jemu podobný) můžeme uspořádat i v termínu a místě, které si určíte sami a pouze pro vaše pracovníky. (K dosažení efektivního přínosu stačí pro realizaci semináře již skupina 8 - 12 účastníků.) Zatelefonujte na 585 227 076 nebo napište na namiru@cvc.cz a my pro vaše pracovníky připravíme nezávazný návrh vzdělávacího programu "na míru".

- Typ: [Prodej a jednání se zákazníky](#)
- Úroveň: [Nevyžaduje předchozí znalost tématu](#)
- Cena semináře: 2 950 Kč bez DPH

Přihlášení na seminář

Nové zákazníky bez známostí: Jak pomocí šikovné reklamy a propagace přivést do vaší firmy nové zákazníky, i když nemáte známosti a nejste nejlevnější

[+420 585 227 076](tel:+420585227076)