

# Obsah

• Úvod	5
Trendy v současnosti a budoucnosti	6
• Ruské kolo	8
Strategie postřikovače	14
• Jak dostat lidi na Ruské kolo	16
Nákupní rozhodnutí a nákup	16
Doléváme pohár naslepo	17
Dolévání z jiného úhlu pohledu: Jak dlouho má trvat prezentace	19
• Mýty našeho školství	22
Mýtus č. 1: - Mýtus o kvalitě, co se prodává sama. Dobré zboží se prodává samo	24
Mýtus č. 2: - S pravdivosti nejdál dojdeš	24
Mýtus č. 3: - Člověk se logicky rozhoduje podle faktů	25
Dvě rozhodující emoce	28
Mýtus č. 4: - Rozhodující je zrak	29
Mýtus č. 5: - Skutečnost a názory	33
Mýtus č. 6: - Uč se, daleko to dotáhneš	35
Mýtus č. 7: - Musíš pracovat více než jiní	36
Mýtus č. 8: - Já ve svém postavení nemohu prodávat	39
Mýtus č. 9: - Narodil jsem se na nesprávném místě.	40
Mýtus č. 10: - Elektronické vymoženosti nepotřebuješ	40
Mýtus č. 11: - Vztah k majetku	41
Mýtus č. 12: -Reklama je většinou k ničemu	42
Mýtus č. 13: - Nabízej to, co lidé potřebují	43
Mýtus č. 14: - Lenost je špatná vlastnost	44
Mýtus č. 15: - Letáky jsou jen vyhozené papíry, nikdo je nečte	44
• Přímý marketing	47
Distribuční tření	47
Pyramida prodeje	50
Výhody pozice č. 2	51
Vizitková válka	52
Vztahy	54
A jak se nezískávají noví lidé na Ruské kolo	56
Jak jsem týden šéfoval v dílně	57
• Udržení klientů na Ruském kole - Servis zákazníkům	58
Reklamní dárky - úplatky	61
Proč bys měl dávat úplatky?	63
Poděkování	64
Reklamace	66
Srovnání s konkurencí	68
Metoda ideálu	69
Nejlevnější reklama, co znám	70
• Zvětšování Ruského kola	72
Recyklace	73
• Proč lidé opouštějí Ruské kolo?	76
Uspokojení	76
• Závěr	78