

# **Iščem:»Podjetnike, direktorje, odgovorne za prodajo ..., ki jih zanima ekspresno povečanje prodaje in dobička!«**

## **Iščem torej VAS!**

Dragi kolega!

Vem. Tudi vas zanima, kako do hitrega povečanja prodaje in dobička za malo denarja. Vem pa tudi, da ste vsaj malo skeptični ... Spet eden, ki nam nekaj prodaja, ki trdi, da pozna rešitev za naše probleme ...

Resnica je naslednja:

**Rešitev za vas imam!**

In definitivno vam lahko pomagam!

Ali pa vam ne bo treba plačati niti evra in še €50 bom primaknil iz svojega žepa za vaš čas. Pošteno? Več kot pošteno, zato mi prisluhnite. Kar vam bom povedal, je lahko kritično pomembno za vas in vaš posel.

Prodajati ni lahko, po drugi strani pa je res, da je mogoče s pravo idejo in pravim pristopom prodati vse.

In to z velikim dobičkom.

Vendar moramo imeti pravo »veliko idejo« in do obisti moramo poznati značaj stranke in značaj izdelka.

**Prosim, naredite mi majhno uslugo:**

Za trenutek si odmislite, da ste to, kar ste. Zamislite si, da ste mlad, obetaven športnik, recimo nogometaš. V rokah držite ponudbo ... možnost imate delati z najboljšim trenerjem in najboljšim managerjem na svetu. Vendar se morate odločiti hitro, pustiti vse, pripraviti kovčke in za dolgo oditi od doma ...

**Kako bi se odločili?**

Jasno, da bi šli, jasno, da bi se želeli učiti od najboljših, takšne priložnosti, se ne spleča zamuditi.

No, za vas imam precej manj težavno odločitev. Tudi vas lahko uči najboljši. Gre za enkratno in neponovljivo priložnost. Le žrtvovati

boste morali precej manj kot mladenič iz zgornje zgodbe. Le 7 ur si boste morali vzeti in plačati račun, ki seveda ni nepomemben, ne gre pa za kakšen pretiran znesek.

### **Super bi se bilo o prodaji in marketingu učiti od NAJBOLJŠEGA!**

Preživeti dan z »genijem marketinga in prodaje«, preživeti dan z legendo, enim in edinim ... Ena sama ideja vam odpre oči in napolni žiro račun. Tokrat se vam ne splača ne biti zraven! Tistim, ki bodo zamudili, bo žal. Predstavljajte si dan z vrhunskim »trenerjem«. Trenerjem, ki je bil in je še vedno igravec v najboljši formi.

Joseph Sugarman, Ljubljana 19. april 2007, Dvorana Smelt, WTC Dunajska 160

### **Kdo za vraga je Joseph Sugarman?**

Čisto na kratko: genij marketinga in prodaje. Tako trdijo prav vsi marketinški guruji, tako pravijo praktično vsi bolj znani avtorji knjig o marketingu in prodaji. Vsi vemo, da znajo biti marketinški strokovnjaki (kot vsi ostali zvezdniki) sebični, nevoščljivi. Ko govorijo o Joeju Sugarmanu, pa so enotni: »Joe je marketinški genij.«

Ste se pripravljani odreči 6 uram svetovanja človeka, ki:

- je prodal več kot 21 milijonov kosov izdelka, za katerega bi večina rekla, da ne bo šel v prodajo, sploh pa ne, če ga prodajaš dražje kot drugi ...
- je prvi na svetu prodajal tako, da je naročila sprejemal na brezplačno številko 080 (daljnega leta 1973 ...)
- je bil lastnik podjetja, ki je bilo vodilno v ZDA na področju televizijske in direktne prodaje, med drugim je prvi uspešno prodajal tako zapletene tehnične izdelke, kot so bili ob nastanku leta 1971 prvi žepni kalkulatorji, digitalne ure in še in še.
- katerega podjetje je bilo nekaj časa prvo v ZDA po prodaji hišnih alarmnih naprav.
- je po mnenju New York Timesa »Mail Order Maverick«, po mnenju Success Magazina pa »eden najuspešnejših gurujev direktnega marketinga vseh časov«.
- so mu že leta 1979 podelili naziv »Direct Marketing Man of the Year«.
- je leta 1991 prejel prestižno nagrado »Maxwell Sackheim Award«.
- je napisal knjige: »Sprožilci« (na voljo v slovenščini), »Marketing Secrets of the Written Word, Marketing Secrets of a Mail Order Maverick, Television Secrets for Marketing Success.

Ne, Joe še ni mrtev, čeprav nekatere nagrade, ki jih je prejel, segajo še v čas, ko sem bil recimo jaz v osnovni šoli ... naštetih letnic samo

pomenijo, da gre za izkušenega mačka. Gre za človeka, ki ve, kaj govori, gre za človeka, ki govori izključno iz prakse!

Na Joejevih izkušnjah se lahko vsi veliko naučimo.

Glede na to, da je prodajal tudi avstrijske žičnice in da je delal tudi za CIO, lahko trdim, da ve, kje je Slovenija, in tudi ve, kaj potrebujemo. Da res ve, kje je Slovenija, vem, ker Joeja dobro poznam.

Če ga ne bi poznal, če mu ne bi bil všeč, če mu ne bi bila všeč ideja mojega državnega prvenstva v direktnem marketingu in če njegova žena ne bi bila iz Beograda ... Joeja v Ljubljano ne bi bilo. Ja, včasih je treba imeti tudi nekaj sreče. Ko sem nekaj drugim ameriškim gurujem povedal, da Joe prihaja v Slovenijo, so mislili, da se šalim ...

In sedaj, ko mi je to uspelo, imamo vsi enkratno priložnost, da za manj kot \$3.000, kar je običajna kotizacija za izjemno redke seminarje Joeja Sugarmana, pridete na njegov seminar v Ljubljano.

Pozabite na Kotlerja, znane profesorje marketinga in ostale teoretike. Tokrat gre za prakso, za ideje, ki so prinesle milijone in milijone!

Joe ne predava, ker bi potreboval denar.

Ko prodaj 21 milijonov kosov česar koli, ti ni treba predavati, vsaj ne za denar. Joe prihaja v Ljubljano, ker želi narediti uslugo slovenskim podjetnikom in (priznam) tudi meni. Samo od vas je odvisno, ali boste izkoristili priložnost ali ne.

Svetujem vam, da še danes obkrožite 19. april na svojem koledarju. Če imate takrat že kaj v načrtu, odpovejte. Časa je še dovolj. Takrat boste v Ljubljani na seminarju velikega Joeja Sugarmana.

**Po seminarju boste vedeli več kot drugi, predvsem pa več kot vaši tekmeci**, ki tega vabila ne bodo dobili, ali pa iz kakšnega drugega razloga na seminar ne bodo prišli. Po seminarju boste naredili nekaj potez, ki vam bodo prinesle veliko evrov, konkurenca pa bo samo nemo opazovala in se spraševala, kako vam uspeva!

Kaj pravijo o seminarju Joeja Sugarmana Slovenci? Ne vem, ker poznam samo enega, ki ga je poslušal v živo. Zato na tem mestu ne objavljam izjav zadovoljnih slovenskih strank ... Verjeti boste morali izjavam marketinških velikanov. In vsi, ki se na marketing spoznajo, so enotni - Joeja je vredno slišati, Joe je genij!

Na seminar se enostavno morate prijaviti.

Ker takšnega seminarja ponovno ne bo - če ne boste prišli, vam bo vedno žal, kot je recimo žal meni, ki sem bil na devetnajstih tekmah lige NBA (ameriška profesionalna košarka), vendar se mi ravno na tisto tekmo, kjer je igral Michael Jordan, ni ljubilo ... še sedaj se sekiram ... Sem pa

zato v živo gledal najboljšega hokejskega igralca vseh časov Wayne Gretzkeya in se s tem lahko hvalim še danes (pravkar ☺) ... In prav na tekmi, ki sem jo jaz gledal, je Wayne dal gol in podajo, njegov Edmonton pa je zmagal z 2:1.

Prijavite se še danes. Termin je 19. april 2007!

**Jasno, da ne tvegate ničesar! In še več ...**

Če slučajno iz katerega koli razloga s seminarjem ne bi bili zadovoljni, če boste imeli občutek, da kar boste slišali in izkusili, ne bo uporabno, če boste imeli občutek, da iz videnega in slišane ne boste naredili ~~veeeee~~liko evrov, vam bomo prijavnino vrnili. Vljudno in brez vprašanj.

V podjetju Lisac&Lisac seminarje od vsega začetka prodajamo tako. Če niste zadovoljni, vrnemo denar. Ker se zavedamo, da si mnenja o seminarju ne morete ustvariti drugače, kot da ga obiščete. Ker je prodaja seminarjev prodaja nevidnega. In nevidno si zasluži trdno garancijo. Res ne tvegajte prav nič, dobili pa boste ogromno!

Joe Sugarman vam definitivno lahko pomaga.

Tveganja ni.

Torej? Kaj čakate?

Prijavite se takoj, odlašanje vam ne bo prineslo nobene koristi. Pri seminarjih ni »last minute« ponudbe, so pa vedno kakšne nagrade za zgodnje prijave.

Prijavite se danes in zahtevajte  dodatno nagrado za zgodnjo prijavo!

Kaj je o Joeju Sugarmanu rekel Joe Girard (v Guinnessovi knjigi rekordov je bil 12 let zaporedoma proglašen za najboljšega prodajalca na svetu):

»Joe, jaz znam prodajati osebno, dejstvo je, da lahko prodam več avtov na dan kot kdor koli. Vendar ne morem narediti tega, kar znaš ti - ti prodajaš milijone izdelkov množici ljudi samo z močjo tiskane besede.«

Joe Sugarman je postal eden najboljših piscev prodajnih besedil, čeprav je v srednji šoli skoraj pogrnil pri angleščini.

In Joe zna večšine prodaje naučiti tudi VAS.

Zanimiva je anekdota, ko je na Joejev seminar prišel kmet, pridelovalec grenivk. Nikoli v življenju ni napisal prodajnega pisma. Po seminarju pa ga je napisal in postal milijonar - pridelovalec grenivk ... Po enem samem obisku seminarja, ki ga je vodil Joe Sugarman. Ker Joe ne govori običajnih zadev. Joe pozna bistvo prodaje. Pozna psihološke

sprožilce. Joe ve, zakaj kupujemo ... In vse vam je pripravljen priznati. V 6 urah.

Po njegovem seminarju boste leteli! Obljubim. Zapiski bodo tako vroči, da jih boste težka držali v roki, torba, v katero jih boste spravili, se zna vžgati. Hudo vroče zadeve ...

Ko boste enkrat vedeli, kako deluje človeški um in ko vam bo Joe pokazal, kako to znanje uporabiti pri prodaji, boste nepremagljivi.

Joe mi je rekel:

»Če se ne naučiš nič drugega kot pravilne uporabe psiholoških principov pri pisanju prodajnih tekstov, boš vedno zaslužil več, kot boš kadar koli potreboval.«

Že to bi znalo biti dovolj, mar ne? Ampak Joe bo govoril še o marsičem drugem.

#### **19. april se bo za vas in zame odlično končal.**

Slikanje z Joejem Sugarmanom, v vaši roki knjiga Sprožilci z Joejevim podpisom, v vrečki pa zapiski neprecenljive vrednosti. Vedeli in znali boste več kot drugi. Po seminarju vas bo konkurenca lahko samo gledala v hrbet.

Seminar, ki se vam ga res ne bi splačalo zamuditi. Če redno hodite na seminarje, bi bila največja škoda zamuditi ravno tega, ki se ne bo ponovil in je res nekaj posebnega.

Za tiste, ki ne hodijo na seminarje, je pa to v vsakem primeru super priložnost. Tako dolgo so čakali, da bodo lahko prišli na najboljšega.

Vendar morate pohiteti. Seminar bo razprodan. V tem trenutku imamo 82 prijavljenih, pa sploh še začeli nismo.

Na seminar pridejo tudi udeleženci državnega prvenstva v direktnem marketingu, člani Lisac&Lisac VIP kluba, pa kar nekaj (občutek imam, da bo zraven hotela biti večina) od 580 kupcev posebnega certifikata za prednostni obisk naših seminarjev v letu 2007.

Skratka, pohitite. Res ne bi bilo fino izvedeti, da ste na čakalni listi ali celo, da ni več upanja. Glede na to, da je pomembna tudi logistika (simultano prevajanje, slušalke itd.) in ker hočemo, da gre vse gladko, več kot 290 udeležencev Joeja Sugarmana 19. aprila ne bo videlo!

Skratka, v tem trenutku imamo nezasedenih še 71% sedežev, vendar se bo po oddaji tega pisma na pošto zadeva hitro spreminjala. Pohitite, pošljite prijavo še danes, ker itak ne tvegate ničesar. Ne pozabite, če vam zadeva ne bo všeč, vam bomo takoj in vljudno vrnili denar. Škoda bi bilo zamuditi kaj takšnega.

O tem, da Joe pozna nekaj skrivnosti, ni dvoma. V panogi, kjer je požel veliko uspeha (prodal je recimo 20 milijonov očal Blublockers) - v televizijski prodaji torej, v povprečju nekaj denarja prinese 5% oglasov, ki jih predvajajo. Joe ima drugačno statistiko. 68% njegovih oglasov je uspešnih. In nekateri se predvajajo po desetletje, praktično brez sprememb.

**Si še kdo želi biti 8-krat boljši od povprečja v panogi?**

Če mislite, da je v vaši panogi konkurenca huda,  
na seminarju seveda ne smete manjkati.

Joe preprosto ve, kaj bo šlo v prodajo in kaj ne. Ve, kaj si trg želi. In vse, kar se je naučil, nam bo 19. aprila povedal!

**Ste vedeli, da je 95% nakupnih odločitev podzavestnih?**

Joe trdi, da je tako. Prav zanimivo bo, ko boste po seminarju vedeli več kot drugi, več kot vaša konkurenca. In prav zanimivo bo, ko boste s poznavanjem podzavestnih razlogov za nakup, z uporabo metod, ki vam jih bo pokazal Joe, sprožili val nakupov, ki bo presenetil celo vas.

Joe vam bo pokazal, kako podvojite prodajo - potem ko seveda poznate podzavestne razloge, zakaj ljudje kupujemo - s spremembo ene same besede v oglasu - konkreten Joejev primer.

Eden zadnjih takšnih primerov je uporaba nasveta, ki ga je Joe dal podjetju v lasti e-baya (največja spletna posredniška trgovina na svetu). Spremenili so zadevo v mailu (subject) in odziv je eksplodiral! Seveda brez Joejevega nasveta ne bi šlo, ker niso vedeli, kje so naredili napako. Joe je obrnil stavek in dodal besedo ...

Lepo je poznati podzavestne razloge, ki ljudi prisilijo v nakup. Predvsem glede na dejstvo, da je za 95% nakupnih odločitev kriva podzavest.

**Ste za kratek test, tako za hec?**

S pomočjo tiskane besede vas bo Joe poskušal hipnotizirati na daljavo ... Tole bo zanimivo!

Torej, ste pripravljeni?

OK, za vas imam tri vprašanja. Udobno se namestite in v mislih, hitro in brez razmišljanja odgovorite na spodnja tri vprašanja:

1. Hitro si zamislite eno številko od 1 do 10. Ste?
2. Pomislite na eno barvo.
3. Sedaj pa si zamislite kos pohištva.

Zelo lahka vprašanja, mar ne? Ste morda pomislili na številko 7, na rdečo barvo ali na stol?

Ha, ha, ha... Poznati psihologijo je pri prodaji ključno. Pa tako enostavno je. Gre za enega od psiholoških sprožilcev, ki se jih spleča uporabljati. O tem seveda govori Joe Sugarman.

Zastavite zgornja tri vprašanja prijateljem, sodelavcem in počakajte na odgovore. Presenečeni boste ... Tudi oni bodo redno v veliki večini pomislili na 7, rdečo ali stol. Vsaj na nekaj izmed teh treh.

95% kupčevih odločitev je podzavestnih. In vi lahko vplivate na podzavest kupcev. In prav nič zapleteno ni, prav nič takšnega, česar vas Joe ne bi mogel naučiti v 6 urah!

### **Od kod Joeju Sugarmanu vse to znanje?**

Hm ... morda je pomagalo to, da je delal za obveščevalno agencijo CIA?! Ja, Joe ni običajen Američan, govori recimo nemško brez vsakega naglasa. 10. junija lani je na nemški televiziji v živo predstavljal očala Blublockers. CIA ima dobre jezikovne šole ...

Morda so ga med šolanjem naučili tudi kakšnega marketinškega trika. Ali pa se je - bolj verjetno - vsega naučil na svojih marketinških napakah.

O čem bo Joe Sugarman v Ljubljani 19. aprila govoril? Nekaj tem:

- Moč peresa, s katero lahko ustvarite neverjetno bogastvo. Z malo več kot vašo sposobnostjo komuniciranja in znanjem, kako prodati vaš izdelek, imate v vaših rokah moč, da izgradite življenjski slog, ki si ga želite. Danes z internetom meja ni več.
- Zgodba o Josephu Sugarmanu in kako je izgradil več uspešnih podjetij samo s pomočjo svojega peresa, brez vsake druge pomoči, samo z upanjem in sanjami.
- Kako se postaviti, da boste izboljšali svojo kreativnost in se pripravili na uspešno življenje.
- Kako se lotiti prodaje katerega koli produkta. Natančen vodič, korak po korak.
- Kako pripraviti bralca, da bo prebral vse, kar ste napisali.
- Moč psiholoških sprožilcev za nadzor misli vaše stranke, za vplivanje nanjo, motiviranje in prepričevanje.
- Semena radovednosti in močna sila, ki prisili bralca, da nadaljuje z branjem do konca.
- Pomen »inkubacijske dobe«.
- Študije primerov: kako uporabiti, kar ste se naučili, da boste ustvarili uspešno prodajno sporočilo za vaše podjetje.
- Kako izbrati ali pridobiti prave izdelke za vaše podjetje.
- Duhovna komponenta: pripravite univerzum, da bo delal za vas.
- Izziv za tekstopisce: udeleženci dobite priložnost, da pokažete svoje sposobnosti in novo osvojeno znanje.

- Prihodnost: kako se nanjo pripraviti in kako iz svojih novo naučenih veščin potegniti največ.
- Zaključni komentar in odgovori na nekaj vaših vprašanj.

### **Cena?**

Se mi je zdelo, da boste vprašali. Jasno, da je seminar drag, vsaj če na ceno gledamo površinsko ... Ampak glede na to, da običajno za njegove seminarje udeleženci plačujejo \$3.000, boste tokrat skozi prišli veliko ceneje. Za vas je cena €497 +DDV.

To bo vaša najboljša naložba. Tako ali tako ne tvegajte nič, poleg tega pa si na tem mestu postavite naslednje vprašanje: »Kako drag je vaš problem?« ali: »Koliko ste pripravljeni plačati, če bi vam nekdo pokazal, kako problem rešiti?« Joe Sugarman vas bo odrešil, definitivno vam lahko pomaga.

Pomislite, kaj sicer dobite za ta denar, koliko nas stanejo napake, notarji, redni servis avta, obleka ... Ne le, da se splača, za popolno razprodajo gre ... in tudi zato sem prepričan, da prostora za vse, ki bi želeli to ponudbo izkoristiti, ne bo. Pohitite torej. Za simultano prevajanje bomo seveda poskrbeli, Sugarmana boste lahko poslušali tudi v slovenščini.

### **Vendar pa vse to ni za vsakogar!**

Udeležbo odločno odsvetujem tistim, ki so prepričani, da v svojem poslu ne morejo nič spremeniti, in ki mislijo, da so obsojeni na povprečnost. Prav tako udeležbo odsvetujem tistim, ki se izogibajo akcije, tistim, ki radi odlašajo. Joe vam bo pokazal, kako do uspeha, ampak brez akcije seveda ne bo šlo. Sugarmanovi nasveti delujejo zanesljivo in takoj, če jih uporabite ...

### **Popusti?**

Da, za več udeležencev. In to lepi popusti. Za drugega udeleženca 20%, za tretjega 30%, za petega 50%, za več pa po dogovoru. Če vas bo prišlo več, boste lažje uresničili zastavljeno. Ker boste vsi na »istem skupnem« imenovalcu. Ker pa se boste prijavi takoj, bomo primaknili še darilo za zgodnjo prijavo.

### **Kaj se vam splača storiti?**

Imate telefon pri roki? No, enostavno pokličite 080 1509 in zahtevajte ga. Mojca Pirc. Povejte ji, naj vam nemudoma rezervira dober sedež. Lahko seveda oddate prijavnico po faksu na 01 541 2206, prijavite se lahko po mailu na [mojca@lisac-lisac.si](mailto:mojca@lisac-lisac.si), ali pošljete prijavnico po pošti.

Samo hitro prosim, z odlašanjem tokrat ne pridobite čisto nič, hiter odziv pa tudi ne poveča vašega tveganja - če ne boste mogli priti, vam bomo denar jasno vrnili (mi nismo in nikoli ne bomo komplicirali z oteževanjem odjave ...), če ne boste popolnoma zadovoljni, vam bomo denar

vljudno in brez vprašanj vrnili. Ampak prijaviti se pa morate, ker drugače ne bomo vedeli, da prihajate. Zavrtite telefon takoj.

**Povzetek.**

Če ste prebrali vse do tukaj, potem veste, kaj se vam spleta narediti. Če ste začeli brati tukaj, ali če ste začeli recimo s pripisom, potem vedite, da se vam spleta prebrati že zaradi vsebine in zanimivih namigov.

Sicer pa je povzetek zelo preprost: 19. aprila ste zasedeni. Poslušali boste seminar, ki je tako poseben, da česa podobnega zanesljivo še niste videli.

Po 19. aprilu pa se bo začela vaša strma pot uspeha, višje prodaje in €€€€€vrov na vašem žiro računu. Joe ve, kaj deluje, Joe zna vplivati na podzavest strank - 95% nakupnih odločitev vaših strank pa je podzavestnih.

Kmalu nasvidenje. Vesel sem, da se bova videla!

Lep pozdrav!

Vaš mag. Aleš Lisac

p.s. kar boste izvedeli tokrat, ne boste izvedeli nikjer drugje. Čaka vas nenavadno doživetje. Odkrili boste skrivnost in nikoli vam ne bo žal. 19. aprila 2007 v Ljubljani. Enkrat in edinkrat, samo za vas legenda, marketinški genij, marketinški maverick - Josphe Sugarman

p.p.s. 95% nakupnih odločitev vaših strank je podzavestnih. Na podzavest strank pa se da vplivati, samo poznati je treba prave načine. Naj vam skrivnost razkrije človek, ki je v panogi, kjer je v povprečju uspešnih 5% oglasov dosegel neverjetno 68% uspešnost. Naj vam svetuje človek, za katerega najboljši prodajalec vseh časov (Guinnessova knjiga rekordov) pravi, da tega, kar zna Joe, ne zna niti on - s pomočjo peresa prepričati množice ...

p.p.p.s. vem, da veste, kaj se vam spleta storiti. Vem, da veste, da tega ne boste zamudili. In vem, da boste odločitev sprejeli mirno, polni upanja in brez tveganja. Če seminar ne bo takšen, kot obljubljam, vam bomo takoj, vljudno in brez vprašanj denar v celoti vrnili. Skratka, ne tvegajte prav nič, dobili pa boste ogromno. Vaše poslovno in osebno življenje bo po tej izkušnji drugačno, boljše, kvalitetnejše, bogatejše. Znali boste dobiti, kar vam v življenju gre. Ne pozabite, spleta se vam reagirati takoj, tveganja ni, rezervirajte si 19. april. In še enkrat preberite to pismo, ne bo vam žal.

p.p.p.s. v kuverti ste našli tudi CD in še eno kuverto. Najprej pokličite na 080 1509, zahtevajte ga. Mojco Pirc, napravite

