

Reklama płynie prosto z serca. Sekret natchnionego marketingu.

Autorzy: [Joe Vitale](#), [Craig Perrine](#)

Rynkowa potęga marzeń

- Zapomnij o zgranych do cna definicjach i zasadach marketingu
- Odkryj moc nieświadomego umysłu — twórz natchnione oferty i kreacje reklamowe
- Snuj hipnotyczne historie, angażujące uwagę odbiorców
- Rób to, czego się boisz, a pieniądze same znajdą do Ciebie drogę

Wszystko, co robisz z sercem, z przekonaniem, że jest właściwe, daje stukrotnie większe korzyści niż działania wykonywane z przyzwyczajenia lub chęci zysku.

Przesłanie tej książki można streścić w powyższym zdaniu. Myślisz, że to banał? Nieprawda! Wystarczy, że postarasz się odszukać w pamięci dzień, w którym ostatni raz zdarzyło Ci się iść do pracy z podobną myślą. Kiedy tworzyłeś ofertę handlową z pasji, a nie chęci szybkiego zarobku? Odpowiedz sobie na pytanie, czy kochasz swoją pracę, a pieniądze są tylko dodatkowym bonusem, czy raczej kochasz pieniądze, a pracę traktujesz jak najnudniejszy sposób na ich zdobywanie? Jeśli skłaniasz się ku drugiej opcji, sięgnij po tę książkę — przypomnij sobie, ile radości daje pełne zaangażowanie w pracę. A zyski? Przyjdą same!

Klienci są zmęczeni, znudzeni lub zwyczajnie znieczuleni na sztapowe przekazy reklamowe, jakie otaczają ich ze wszystkich stron. Przytłoczeni "chwydami marketingowymi" ludzie przestają dostrzegać wysiłki promocyjne producentów. Jak zatem przebić się przez ten zgiełk i dotrzeć do serc odbiorców? Odpowiedź znajdziesz w niniejszej książce.

Książka skutecznie łączy w sobie proces sprzedaży z czymś głębszym — czymś, za co odpowiadają siły potężniejsze niż popyt i podaż. W cyfrowym i syntetycznym świecie sztuczności i manipulacji natchniony marketing będzie jak powiew świeżego powietrza.

- Techniki marketingu oparte na zdrowym rozsądku i... twórczym natchnieniu.
- Ogromne dochody bez nadużyć, wzbudzania lęku czy manipulacji odbiorcą.
- Potrójna wygrana — wygrywasz Ty, klient i producent.
- Sukces, którego źródłem są autentyczność, entuzjazm i podszepty serca.
- Entuzjazm, autentyczność i błyskotliwe pomysły.

Spis treści:

Podziękowania (7)

Wprowadzenie (11)

1. Jak opracować niebanalny, niezapomniany projekt marketingowy swojego życia?

Joe Vitale i Craig Perrine (21)

2. Kiepski marketing? Już nigdy więcej!

Amy Grant (55)

3. A więc chcesz usłyszeć historię o wielkim sukcesie?

Armand Morin (73)

4. Co się dzieje, gdy sprawdzone know-how marketingu spotyka inspirację?

Bill Hibbler (91)

5. W jaki sposób zadawanie właściwych pytań może wzbudzić iskrę supernatchnienia?
Cindy Cashman (107)
6. Sto jeden powodów ku temu, by podążać za głosem swojej inspiracji
David Riklan (123)
7. Jak odróżnić natchnienie od pogoni za mrzonkami?
David Garfinkel (137)
8. Obdarowuj tym, co kochasz, a pieniądze przyjdą do Ciebie same
Lisa Coltman (153)
9. Sekret natchnionego marketingu jest...
Mark Joyner (165)
10. Podążaj za łańcuchem natchnienia
Mark Ryan (181)
11. Opowiedz prosto z serca, o której mówi cały świat...
Michel Fortin i Sylvie Fortin (197)
12. Wiara, sukces, zmyślna wyszukiwarka i inspiracja widziane z perspektywy ławeczki w Beulah w stanie Kolorado
Nathan Anderson (211)
13. Od bluesowej gitary do mobilnego imperium... natchniona, zabawna, a nawet "bezsensowna" podróż pewnego człowieka
Pat O'Bryan (227)
14. To może być tak proste, jeśli tylko powiesz swojej inspiracji: "Tak!"
Suzanne Burns (243)
- O autorach (261)