

# Lisac marketing ekspres

Lisac&Lisac d.o.o., Dunajska 106, 1000 Ljubljana, tel.: 080 1509, faks: 01 541 2206, e-mail: info@lisac-lisac.si, www.lisac-lisac.si, www.lisac.si

## Pomagamo vam zaslužiti več!

Lisac marketing ekspres na spletu že od leta 1997.

Dokazano z največjo naklado in dokazano najbolj brani marketinški nasveti v Sloveniji.

Za vas tudi na starem dobrem papirju.

## V tej številki:

Marketinški seminar Toyota	1-2
Guru meseca: Zig Ziglar	2
George Foreman	3
Seminarji za vas	4
Izdelek meseca	4
Anti-recesijski papir	5
Darila poslovnim partnerjem	6
Zlato puščavskih kraljev	7
Zdravniki ne znajo šteti	8
Knjiga meseca	8
Imamo novega prvaka	9
Oglas Internet	10
Kontaktirajte tiste, ki niso kupili	11
Oglas Toyota	12

## Toyota in Lisac&Lisac ponosno predstavljata. Marketinški seminar leta 2010 – za vas BREZPLAČNO!

Berite naprej in odkrijte, **Kako lahko tudi vi v letu 2010 z manj napora in manj sredstev dosežete večjo prodajo in dobiček!**

Ker ste na našem seznamu, vemo, da mislite resno, kadar gre za marketing in prodajo! Prav tako vemo, da ste odločeni v poslu in življenju uspeti. Dejstvo je, da spadate med tiste, ki:

- imate več knjig o marketingu, prodaji, poslovni rasti kot večina ljudi okoli vas;
- vas zanima, kako povečati prodajo in kako biti uspešnejši poslovno in v življenju nasploh;
- imate občutek, da vas včasih ne razumejo vsi, da ne razumejo vaše želje po znanju, delu in napredku;
- verjamete, da ste vi svoja najboljša investicija, verjamete, da vam tistega, kar se naučite, ne more nihče vzeti.

In mi smo veseli, da nas družijo ista strast!

Prav zato vas ekskluzivno vabimo na največje slovensko marketinško predavanje leta 2010: »**Kako z manj napora in manj sredstev do večje prodaje in dobička?**« – v sodelovanju in pod pokroviteljstvom Toyote.

Veliko je tistih, ki pravijo, da se na marketing spoznajo, da jih to področje zanima. Vendar ni tako veliko takšnih, ki se na tem področju redno izobražujejo. Pravzaprav le redki razumejo, da se poslovni modeli uspešnih podjetij spreminjajo na tri, štiri leta, le redki razumejo, da se je treba

ves čas prilagajati, če želijo v poslu uspeti. Vi spadate med tiste, ki veste, da je za uspeh v marketingu, prodaji, poslu potreben reden trening.

**Tokrat prvič NE BOM PREDAVAL SAM!** Pridružila se mi bosta še dva izvrstna predavatelja in ena predavateljica.



In zato se nam MORATE pridružiti na največjem marketinškem predavanju leta 2010.

Dobimo se 11. februarja v Mariboru ali 16. ali 23. februarja v Ljubljani. Prijavite se na termin, ki vam datumsko ali lokacijsko bolj ustreza.

**Predavanje je za vas BREZPLAČNO, ker tokrat vstopnino časti Toyota.**

In tudi zato se bom za vas tokrat še bolj potrudil.

Predavanje bo dvakrat daljše kot lani in predlani. **Dobrih 5 ur čistega marketinškega zlata! Za vas, pod pokroviteljstvom največjega proizvajalca avtomobilov na svetu – Toyote.**

Želim vas srečati, ali v Ljubljani ali v Mariboru. Tega dogodka se vam ne splača zamuditi. V dobrih 5 urah intenzivnega predavanja boste odkrili:

- skrivnost, kako boste s pol manj truda naredili dvakrat več kot do sedaj.
- recept, s katerim boste tudi vi lahko prej kot v eni uri sestavili učinkovit oglas ali prodajno pismo.
- konkretna navodila v 6 točkah, s pomočjo katerih boste pripravili in izvedli odlično prodajno predstavitev.
- kako postaviti pravo ceno svojemu izdelku ali storitvi?
- ključne dejavnike, ki vpliva-

*Nadaljevanje na naslednji strani >>*

>> Nadaljevanje besedila s 1. strani

jo na to, ali boste prodali ali ne, o katerih v knjigah ne govorijo.

- preizkušen način, kako v 40 dneh dvigniti svojo ceno (osebno ceno ali ceno vaše storitve, izdelka) v obeh kupca.
- 5 odgovorov na pomembna vprašanja, ki mi jih stranke, moji "zvesti navijači", redno zastavljajo.
- psihologijo prodaje – zakaj vaše stranke ne kupujejo pri vas, ampak raje druge, in seveda, kako to preprečiti?
- kako lahko tudi vi uporabite v svojo korist najmočnejše marketinško orožje, znano na planetu Zemlja?
- 3 značilnosti, ki jih morajo izpolnjevati vaši izdelki, storitve, projekti, če želite z manj truda zaslužiti več.
- kako do kreativnih, drugačnih, revolucionarnih rešitev v vašem poslu?
- 5 najpomembnejših ukrepov za povečanje dobička na internetu.
- najpomembnejšo besedo za dolgoročni uspeh v vašem poslu.
- kako določiti verjetnost nakupa potencialne stranke?
- kako lahko s podatki o strankah v nekaj dneh zaslužite tisoče evrov?
- Posel, s katerim se morate ukvarjati, s katerim se spleča ukvarjati, posel prihodnosti!

• kako z »robotsko mentaliteto« do uspeha v vašem poslu?

- trije nasveti za uspeh v športu, življenju, poslu ... ki dokazano veljajo in se jih boste z lahkoto držali.
- kako prodati več, ne da bi prodajali?
- 5-stopenjski proces za uspeh v vašem poslu!

In še veliko, veliko več!

Samo tokrat bodo poleg Aleša nastopili še 3 dodatni predavatelji! Priložnost, ki se vam je res ne spleča zamuditi.

To je dogodek za tiste, ki v poslu mislijo resno. In po pravici povedano to ni dogodek za čiste začetnike ...

Prijavite se TAKOJ! Kako?

☞ Izpolnite spletno prijavnico na [www.lisac-lisac.si](http://www.lisac-lisac.si).

☞ Pokličite Jožico na 080 1509.

☞ Pošljite prijavo po faksu 01 5412206.

☞ Prijavite se lahko tudi po elektronski pošti na [jozica@lisac-lisac.si](mailto:jozica@lisac-lisac.si).

Samo ne odlašajte. Februar se hitro približuje. **Število prostih mest je resno omejeno.** V ljubljanski Smeltovi dvora-

ni imajo samo 450 (privarjenih – zato ni možnosti dodatnih sedežev) sedežev in tudi v mariborskem hotelu Habakuk ni več prostih mest kot 480. Saj veste, predlani je bilo na predavanju v Hali Tivoli skoraj 4000 udeležencev, lani smo število zmanjšali na 2100 udeležencev. Tokrat je število prostih mest enako kot lani. Skratka, za vse žal ne bo prostora, zato **POHITITE!**

Lep pozdrav,



vaš mag. Aleš Lisac

(marketinški guru in slovenski predavatelj leta)

**LISAC & LISAC**  
Dunajska 106, 1000 Ljubljana  
[www.lisac-lisac.si](http://www.lisac-lisac.si)  
MOBILNA TELEFONA  
**080 1509**

## Guru meseca - Zig Ziglar

Hilary Hinton »Zig« Ziglar, ameriški pisec knjižnih uspešnic, prodajalec in motivacijski govornik, se je rodil leta 1926 v Alabami.



Ziglar zelo rad pripoveduje zgodbo svojega duhovnega popotovanja. Zanimivo, da se je začelo že, ko je bil star samo deset dni. Takrat je namreč umrl. Deset dni pred tem je zdravnik ob porodu materi rekel: »Imate popolnoma zdravega fantka.« Čez deset dni pa ga je postavil na posteljo in rekel: »Ni ga več.« Stara mati je vzela v roke telesce brez življenja in mu začela prigovarjati. V resnici se je pogovarjala s svojim bogom. Molila je za otrokovo življenje. Očitno se je bog odzval na njene prošnje, saj je Zig

Ziglar preživel. Kot otrok je gledal ovdovelo mater, ki je ostala sama z 12 otroki. Nekaj dni po moževi smrti je izgubila tudi hčer. Čeprav je Ziglar imel težko otroštvo, je ves čas lahko videl neverjetno materino vero, ki je tudi njegov motivacijski navdih. Po letu 1970 se je njegova kariera iz vrhunkega prodajalca spreobrnila v kariero motivacijskega govornika. Deset od njegovih 25 knjig je velikih uspešnic. Še danes je zelo iskan in zaželen kot govornik. »Če ste pravilno postavili cilj, ste že na pol poti do njega.«



Kdo je oseba desno od Aleša Lisca? Obkrožite pravilni odgovor.



a) »The Grill Man« - človek, ki je prodal 120 milijonov kuhinjskih žarov



b) Pridigar, ki je vsem svojim petim sinovom dal ime George



c) dvakratni svetovni boksarski prvak George Foreman.

## George Foreman.

Naučite se prodajati in nikoli ne boste lačni, je le eno od sporočil velikana boksa in uspešnega poslovneža Georgea Foremana.

### **Boksarski prvak**

George je olimpijski boksarski prvak, dvakrat pa je postal tudi profesionalni boksarski prvak po vseh verzijah v težki kategoriji. Je tudi najstarejši prvak, saj je svoj drugi naslov osvojil pri 45 letih. Velja za enega najboljših boksarjev vseh časov.

### **Podjetnik**

Svoje slavno ime iz boksa je odlično unovčil tudi v poslu. Mlajša generacija ga bolj kot boksarja pozna kot televizijskega prodajalca roštiljev. Po vsem svetu so jih prodali več kot 120 milijonov! Svoje ime je George posodil za različne druge izdelke in zaslužil več kot 240 milijonov dolarjev

- vsaj trikrat več, kot mu je prinesla sijajna boksarska kariera.

### **Nekaj nasvetov**

Njegovo predavanje sem poslušal pred dvema mesecema v Atlanti. Navdušil me je. George je poln energije, odličen govornik in kljub svojim velikim športnim in poslovnim uspehom še vedno prijazen in skromen. Na vprašanje, zakaj je tako priljubljen, je brez obotavljanja povedal, da je to zato, ker je iskren in iskrenost vedno pomaga tudi pri prodaji. Ko gre za osebno prodajo, ljudje najprej »kupijo« vas, šele nato pogledajo izdelek.

V svoji boksarski karieri je bil večkrat dobesedno na tleh. Tudi v poslu je z napačnimi odločitvami v nekem obdobju ostal brez vsega. A kot pravi, se boste vedno pobrali, če ne boste poslušali negativnih misli. Če vam kdo reče: »Tega se ne da narediti,« morate to preslišati,

prisluhnite pa, če vam kdo reče: »Poznam način, kako lahko to naredimo«.

George ima kar 10 otrok (petim je ime George - pišite mi na mail [blaz@lisac-lisac.si](mailto:blaz@lisac-lisac.si), če želite izvedeti, zakaj je vsem svojim fantom dal isto ime).

Vprašali so ga, kaj uči svoje otroke, da bi postali uspešni in srečni v življenju. Najbolj je poudaril naslednje 3 nasvete:

- Zgodaj vstajajte in začnite delati in slediti svojim željam.

- Ozrite se okoli sebe in poiščite nasvete pri ljudeh, ki imajo izkušnje na področju, ki vas zanima.

- Mogoče ne morete biti najmočnejši, najhitrejši, največji, a vedno se lahko potrudite in ste prijazni. In po prijaznosti se vas bodo bolj zapomnili kot po drugih lastnostih.

## SEMINARJI ZA VAS:

### JANUAR

13. JANUAR - 17. JANUAR:

**LISAC&LISAC MASTERMIND** - Seminar za izbrano skupino največ 12 podjetnikov, ki bodo pet dni razvijali ideje, s pomočjo katerih bodo potem v naslednjih 12 mesecih naredili v svojem poslu več kot prej v nekaj letih.

### FEBRUAR

4. FEBRUAR:

**KAKO LAHKO TUDI VI DODATNO POVEČATE DOBIČEK Z UPORABO MOBILNEGA MARKETINGA?** - Uporabne tehnike mobilnega marketinga za povečanje dobička na konkretnih primerih ...

11. FEBRUAR, MARIBOR:

**KAKO Z MANJ NAPORA IN MANJ SREDSTEV DO VEČJE PRODAJE IN DOBIČKA?** - Največje slovensko marketinško predavanje v letu 2010. Vstopnico je za vas kupila TOYOTA, seminar je za udeležence brezplačen!

16. FEBRUAR, LJUBLJANA:

**KAKO Z MANJ NAPORA IN MANJ SREDSTEV DO VEČJE PRODAJE IN DOBIČKA?** - Največje slovensko marketinško predavanje v letu 2010. Vstopnico je za vas kupila TOYOTA, seminar je za udeležence brezplačen!

23. FEBRUAR, LJUBLJANA:

**KAKO Z MANJ NAPORA IN MANJ SREDSTEV DO VEČJE PRODAJE IN DOBIČKA?** - Največje slovensko marketinško predavanje v letu 2010. Vstopnico je za vas kupila TOYOTA, seminar je za udeležence brezplačen!

### MAREC

4. MAREC:

**POSLOVNA SIMULACIJA "ZLATO PUŠČAVSKIH KRALJEV"** - Da ne boste za svoje napake plačevali v resničnem življenju.

9. MAREC:

**INTERNET 1 - NAJ VAŠA SPLETNA STRAN SLUŽI SVOJEMU NAMENU** - Kaj mora vedeti vsako podjetje, ki ima spletno stran.

17. MAREC:

**SISTEM PRODAJE** - Odkrijte sistem za garantirano povečanje prodaje in dobička.

23. MAREC:

**PSIHOLOGIJA PRODAJE** - Odkrijte sistem za garantirano povečanje prodaje in dobička.

24. MAREC - 28. MAREC:

**LISAC&LISAC MASTERMIND**

31. MAREC:

**MARKETINŠKA DELAVNICA "NEMOGOČE 2"** - Najbolje prodajana marketinška delavnica - prenovljena, dopolnjena, še bolj prodorna.

## Izdelek meseca:

# Kindle:

Letos so v božičnem času v ZDA prvič prodali več elektronskih knjig kot običajnih tiskanih. Velike zasluge pri tem ima Kindle - Amazonova elektronska knjiga. Naprava, na katero lahko naložimo ogromno število knjig in jih vedno nosimo s sabo, je tudi izjemno popularno darilo.

Kdo je tipičen kupec Kindla? Nekdo, ki zelo veliko bere. Zaradi te naprave bo prodaja klasičnih knjig upadla. In v čem je prednost elektronske knjige? S sabo lahko nosimo veliko knjig, vgrajen slovarček nam pomaga razumeti posamezne besede, lahko si kaj označimo, podčrtamo ...

Zaslon je tudi že dovolj dober in primerljiv s papirjem.

Je Kindle prihodnost, je to knjiga prihodnosti? Verjetno ne, je pa to še en nov medij, s pomočjo katerega nam prodajajo informacije. Če veliko berete, ga boste prej ali slej imeli.





Računovodske storitve  
Davčno svetovanje  
Najsodobnejše spletno računovodstvo

MODRA ŠTEVILKA  
080 19 93

## Z nami boste zaslužili več

- nižji stroški ▶ vizijaon-line
- povečanje prodaje ▶ vizijaposlovni klub®
- zmanjšanje davčnih obveznosti ▶ individualno davčno svetovanje



### poslovne enote

Ljubljana Bežigrad tel: 01/ 560 03 40  
Ljubljana Vič tel: 01/ 244 58 00  
Maribor tel: 02/ 234 28 90  
Celje tel: 03/ 425 23 50  
Kranj tel: 04/ 201 35 90  
Koper tel: 05/ 662 60 50  
Novo mesto tel: 07/ 393 08 20  
Nova Gorica tel: 05/ 333 26 70  
Ptuj tel: 02/ 771 04 04  
Kočevoje tel: 01/ 893 03 90  
Črnomelj tel: 07/356 77 40  
Beograd tel: +381 11 220 1605



Več kot 1.000 strank nam že zaupa

[www.vizija-racunovodstvo.si](http://www.vizija-racunovodstvo.si)

# Antirecesijski toaletni papir

V Mercatorju je moja žena odkrila lepo zapakiran toaletni papir, živo oranžne barve. Za tri rollice izvrstnega toaletnega papirja boste plačali "samo" 7 evrov. Genialno!



Meni pa se še vedno skoraj vsak teden oglasi kdo, ki trdi, da je pri prodaji najpomembnejša cena. Tisti, ki mislijo, da je cena zelo pomembna, se enostavno motijo. Ni res.

Cena v glavnem ni pomembna!

Ta toaletni papir je lep dokaz za marketinško pravilo, ki deluje na Zemlji tako zanesljivo, kot na vse nas deluje gravitacija.

Ne glede na to, kaj prodajate, zavedati se morate, da vedno obstajajo stranke, ki so pripravljene plačati več!

In vedno se najde kdo, ki to pravilo pozna in zaračuna več.

# Darila poslovnim partnerjem

December je čas obdarovanja in večkrat nastane problem, kaj podariti poslovnemu partnerju. Poslovni običaji, povezani z obdarovanjem, so zelo različni in dobro je poznati tudi njihove davčne posledice. Decembar je sicer že mimo, ampak vseeno ni slabo, da veste, kakšne so posledice obdarovanj. Oglejmo si nekaj primerov.

Smo veleprodajno podjetje in letos smo se odločili, da:

## 1. Nakažemo 500 € očetu treh otrok, ker ima družina socialne probleme.

### Davčne posledice:

- glede na to, da gre za neposredno nakazilo fizični osebi, moramo pridobiti davčno številko prejemnika dohodka;
- znesek nakazila moramo obrutiti (neto x 1,3333 = osnova) in odvesti dohodnino po stopnji 25%;
- odhodek ni davčno priznan, saj odliv z vidika opravljanja dejavnosti ni potreben.

## 2. Nakažemo 500 € v humanitarne namene (npr. Unicef, Karitas itn.).

### Davčne posledice:

- gre za donacijo;
- odliv predstavlja davčno priznan odhodek, vendar le do zneska, ki ustreza 0,3% obdavčenega prihodka davčnega obdobja zavezanca.

## 3. Podarimo stensko uro podjetju v vrednosti 100 €.

### Davčne posledice:

- za nakup ure prejmemo račun, po katerem ne moremo upoštevati vstopnega davka na dodano vrednost, saj bomo uro podarili;
- darilo je namenjeno podjetju, zato z vidika dohodnine nimamo nikakršne obveze;

- 50% zneska računa predstavlja davčno priznan odhodek, saj gre za darilo poslovnemu partnerju, torej reprezentanco.

## 4. Podarimo ročno uro direktorju podjetja, s katerim sodelujemo, v vrednosti 150 €.

### Davčne posledice:

- za nakup ure prejmemo račun, po katerem ne moremo upoštevati vstopnega davka na dodano vrednost, saj bomo uro podarili;
- to je darilo fizični osebi, pridobiti moramo davčno številko;
- znesek nakazila moramo obrutiti in odvesti dohodnino po stopnji 25%;
- 50% zneska računa predstavlja davčno priznan odhodek, saj gre za darilo poslovnemu partnerju, torej reprezentanco.

## 5. Podarimo bonboniero in pisalo z našim logotipom zaposlenemu v podjetju, s katerim sodelujemo (vrednost darila 20 € neto).

### Davčne posledice:

- za nakup prejmemo račun, po katerem lahko upoštevamo vstopni davek na dodano vrednost, saj gre za darilo manjše vrednosti;
- darilo se ne všteva v davčno osnovo za dohodnino, ker je znesek darila nižji od 42 € (praviloma bi morali zahtevati davčno številko!);
- 50% zneska računa predstavlja davčno priznan odhodek, saj gre za darilo poslovnemu partnerju, torej reprezentanco.

Kot je moč razbrati, bi pri nekaterih primerih zadeva potekala približno takole: » Iskreno se vam zahvaljujem za uspešno sodelovanje v preteklem letu in vam v znak zahvale podarjam skromno darilo. Vendar oprostite, preden vam izročim darilo, vas moram prositi, da mi zaupate svojo davčno številko.« (V primeru nerezidenta zaprosite npr. za osebno izkaznico ali potni list). Komentar? Ni potreben.

Lahko pa na zadevo pogledamo še hipotetično, kaj lahko darilo (npr. pod točko 4) pomeni za prejemnika. Vrednost darila se všteva v letno osnovo za dohodnino, in glej ga zlomka, ravno zaradi prejetega darila ima prejemnik nižje otroške doklade in višjo položnico za vrtec. Hvala.

Malo za šalo, a kaj, ko je vse res! Mogoče bo teh nekaj primerov pripomoglo k odločitvi, s čim izkazati pozornost poslovnim partnerjem in se hkrati obnašati kot dober gospodar. Za konkretno, optimalno rešitev, pa se lahko vedno obrnete na nas  
- VIZIJA RAČUNOVODSTVO d.d.

Pripravila: davčna svetovalka, Andreja Prislan dipl. oec.



vizijaračunovodstvo d.d.

Rubriko pripravlja in sponzorira Vizija računovodstvo -

[www.vizija-racunovodstvo.si](http://www.vizija-racunovodstvo.si)



Poslovno simulacijo pripravimo tudi posebej za vaše podjetje. **UČINKOVITO IN ZABAVNO!**

# ZLATO PUŠČAVSKIH KRALJEV

“Hudičevo dobra in koristna poslovna igra, ki je zlepa ne pozabiš. Preseneča me enostavna možnost prenosa v vsakdanje poslovno in tudi zasebno življenje!”

- Franjo Radikovič, ASSA ABLOY Slovenija d.o.o.

## Ljudje se največ naučimo na lastnih napakah.

Učenje na lastnih napakah je brez dvoma najučinkovitejša metoda učenja. Žal pa je takšno učenje zamudno in drago. Na srečo obstaja boljši način. Imenuje se **poslovna simulacija oziroma poslovna igra**. Še vedno se učite na lastnih napakah, vendar vse poteka v nadzorovanem okolju, tako da posledice niso tako boleče kot v resnici. Isti rezultat, iste izkušnje, le da do znanja pridete precej **hitreje** in tudi **ceneje**.

## V 4 urah boste izkusili in se naučili:

- kako z manj sredstvi doseči boljše rezultate, skratka, kako povečati produktivnost v vaši organizaciji;
- kako bolj učinkovito načrtovati;
- kako zelo pomembno je vprašanje: “Kaj je možno?”;
- razlikovati med aktivnostmi in produktivnostjo.

Med simulacijo se boste velikokrat slišali reči: “AHA!”, saj boste sami ugotovili, kaj in kako bi lahko delali drugače.

## Domov boste odšli zamišljeni ...

z novimi spoznanji in idejami ... komaj boste čakali, da zamisli uresničite. Odkrili boste, zakaj niste še uspešnejši in kaj morate narediti, da to v kratkem spremenite. Zelo, zelo poučna izkušnja. Tudi leto ali dve po tem seminarju boste še vedno dobro vedeli, kaj ste delali in kaj ste se naučili. Garantirano.

## Vaša investicija?

Investirate vase, v svoje podjetje; investirate za boljše rezultate v prihodnosti, investirate za boljše rezultate z manj dela, investirate v postavljanje visokih ciljev, ki jih boste tudi dosegli, morda celo presegli. Vaša investicija je samo **199,00 evrov + DDV!**

Tudi leto dni po delavnici Zlato puščavskih kraljev boste še vedno znali povedati, kaj se je dogajalo, in znali boste povedati, kaj ste se naučili, kaj je poslovna igra. Po tem seminarju boste v poslovanju vašega podjetja marsikaj spremenili. Ker boste sebe, svoje zaposlene in svoje podjetje videli v drugačni luči.

Končni rezultat poslovne simulacije Zlato puščavskih kraljev je, da boste z istimi sredstvi naredili in zaslužili več. Garantirano, ali pa vam takoj, vljudno in brez vprašanj vrnemo denar.

**Samo v Sloveniji smo simulacijo Zlato puščavskih kraljev izvedli več kot 80 krat! Žal ne moremo objaviti mnenja vseh udeležencev (prav vsi so bili zadovoljni), lahko pa objavimo tri za vtis:**

Zanimiva, pravzaprav sprostitvena igra, kjer so napake zastoj. Zelo nazorno je prikazano, kaj pomeni imeti cilj in na kaj je potrebno za doseglo le tega biti pozoren. Izredno dinamično in “naštudirano” vodstvo. Profesionalen zaključek. Še enkrat sem videl, da je za resničen uspeh potrebno imeti tudi “zmagovalno naravnost”.  
- Andrej Strgar, Pro Horto d.o.o.

Bilo je SUPER. Če bi mi kdo rekel, da se tudi v poslovnem svetu, da pridobiti/osvežiti znanje skozi igro, bi se mu le nasmehnila in si mislila svoje. Najbolj se mi je v spomin vtisnila naša vodnica s sproščenim vodenjem delavnice. Nič odvečnega govorjenja, jasni napotki, razlaga. Priporočam vsem, ki ne verjamete, da lahko v 3 urah naredite strategijo, izvedete nalogo ter pri tem še tekmujete s konkurenco in se ob tem naučite načrtovanja aktivnosti, upravljanja z omejenimi viri. Ste se naveličali seminarjev in delavnic, iščete nekaj drugega, svežega - potem ne oklevajte in se prijavite.  
- Mojca Štembal Cimperman, KD Investments, d.o.o.

Vtisi s seminarja so res fantastični. Bilo je zelo poučno in zabavno. Slišala sem veliko koristnega in preživela super dan. Priporočila bi ga vsakomur. Prepričana sem, da večina dela z ljudmi in vsak bi se kje našel (v predelani temi). Lahko rečem, da je takšen način dela super in bi ga lahko uporabili na mnogih področjih (celo v šolstvu). Že nam odraslim je bila “igra” v veselje, kaj šele otrokom.  
- Tina Vehovar, Kompas Xnet d.o.o.

- DA, želim potovati čez puščavo in se med potjo veliko naučiti!
- DA, na poslovno simulacijo, ki bo 4. marca prijavljamo \_\_\_\_ udeležencev.  
Cena za udeleženca je 199 eur + DDV
- Pošljite ponudbo za izvedbo seminarja v našem podjetju.

Ime in priimek \_\_\_\_\_

Podjetje \_\_\_\_\_

Naslov \_\_\_\_\_

Telefon \_\_\_\_\_

e-mail \_\_\_\_\_

Zavedamo se, da s prijavo ne tvegamo ničesar, za ta seminar velja 100% garancija zadovoljstva + garancija delovanja. Investicija se vam bo izplačala, ali pa ne plačate ničesar. Več informacij na [www.lisac-lisac.si](http://www.lisac-lisac.si).

Pokličite nas na **080 1509** ali nam pošljite mail na [jozica@lisac-lisac.si](mailto:jozica@lisac-lisac.si). **Za vas imamo DARILO** – čisto zastoj in brez obveznosti. Samo povejte nam, da ste videli ta oglas.

**LISAC & LISAC**  
Dunajska 106, 1000 Ljubljana, Slovenija  
[www.lisac-lisac.si](http://www.lisac-lisac.si)



# Zdravniki ne znajo šteti ali zdravniški sex ...

V intervjuju za Mag je gospod Samo Fakin povedal, da zdravniki namesto da bi pacientom predpisali 4 ali 5 škatlic zdravila, raje predpišejo 6 škatlic. Zakaj zdravniki predpišejo več zdravil, kot bi bilo treba?

Razlog je čisto preprost. V latinščini je precej lažje napisati 6 (sex), kot pa 4 (quattuor) ali 5 (quinque).

Zdravniki enostavno slabše štejejo v latinščini. Pozabili so, kako se napiše 4 ali 5, in zato predpisujejo napačne količine zdravil. Davkoplačevalce to zdravniško neznanje veliko stane. Seveda se človek vpraša, zakaj jim ne dovolijo, da napišejo pet po slovensko, ali pa kar s številko, recimo 5. Tako bi se zdravniki lahko izognili sramoti, ker ne znajo šteti po latinsko, mi vsi pa bi za zdravstvo plačevali malo manj. V čigavem interesu je štetje po latinsko? Verjetno samo v interesu prodajalcev zdravil. Ampak ne bomo razpravljali o tem.

Je v tem zapisu kakšna marketinška lekcija? Seveda! Vsaj dve.

Prvič. Ne glede na to, kaj prodajate, poskrbite za to, da bo nakup pri vas ENOSTAVEN. Zapomnite si, da zmedene stranke ne kupujejo, zmedene stranke nakup odložijo za kdaj drugič (ali morda za vedno). Stranke, ki nečesa ne vedo, stranke, ki jim je nerodno, stranke, ki ne poznajo vašega slenga itn., bodo kupile manj, ali pa sploh ne bodo kupile. Dovolj je že malenkost (še posebej pri prodaji preko spleta), da stranka ne kupi. Vsaka beseda je pomembna, vsak korak v postopku nakupa je pomemben. Če ne pomislite na vse malenkosti, lahko izgubite stranke, izgubljate lahko pri

velikosti naročila. Skratka, podrobnosti so pomembne.

Drugič. Verjamem, da je izjava gospoda Sama Fakina pravilna. Ker jo z lahkoto preverimo. Enostavno moramo preveriti, kolikokrat se na receptih pojavijo latinske besede za števila od ena do sedem. Potem pa rezultat primerjamo s številkami, ki bi se morale pojavljati, če bi zdravniki predpisovali toliko zavoječkov zdravila, kot je predpisano. V vsakem podjetju lahko veliko zaslužimo in odpravimo veliko napak že samo s pravilnim spremljanjem podatkov. In to je še ena lekcija za vse nas – spremljajmo in uporabljajmo podatke o svojem poslovanju.

## Knjiga meseca:

# 5 zjutraj pa že zamujam!

Avtor: **Dr. Don Kennedy**

Str.: 124 strani, 11 poglavij

Cena: 25 EUR



Ura je 5 zjutraj, Mike pa že zamuja. Ne samo danes, vsak dan. Ure minevajo, leta tečejo. Vsako jutro odpre oči in si reče: »Danes!«, čeprav se v resnici to nikoli ne zgodi.

Mike je preobremenjen, njegovo življenje je polno nereda in frustracij. Njegovo delo odloča o njegovem zdravju, spanju in odnosih. Vedno mu zmanjkuje časa. Čas in sprememba mu polzita iz rok, česar se zaveda in kar občuti. Mikeovo življenje se spreobrne, ko opazi sodelavca Bena, ki je postal njegovo nasprotje – zdrav, vesel in dobro organiziran človek. Ben napoti Mikea k moškemu s pravili in črnim delovnim zvezkom. V naslednjih nekaj mesecih Mike opravi vse naloge in s svojim novim prijateljem se srečuje na nenavadnih krajih, kjer se pogovarjata o Mikeovih odkritjih. Prav tam Mike pride do močnih spoznavanj in uvidi nenavadni svet. Na koncu se Mike nauči, kako končno zaživeti življenjsko zgodbo, ki si jo želi pripovedovati, namesto zgodbe, ki jo je bil prej prisiljen pripovedovati. Kakšni so torej nauki, ki so spremenili Mikeovo življenje? Sledite njegovi zgodbi in izpolnite svoje naloge ...

... Mike ni nič drugačen od vas.

Vaša investicija v še vročo rešitev za vaše izzive na področju planiranja in upravljanja s časom znaša samo 25 evrov in vključuje:

- Povezavo do brezplačnega delovnega zvezka (povezavo najdete v knjigi)
- Brezplačni ilustrirani koledar za leto 2010 (za prvih 64 kupcev)
- Brezplačno dostavo

za naročilo pokličite na: 01 568 2 876

# Direktni marketing - imamo novega državnega prvaka!

Zmagal je **Anton Vehar**, ki je v finalnem dvoboju tesno (2 proti 1) premagal Mitja Grušovnika.

Čestitamo! Nagrada za oba finalista je plačana šolnina na Evropski šoli direktnega in interaktivnega marketinga!

Prvih 16 tekmovalcev prejme bon za udeležbo na seminarjih v organizaciji Lisac&Lisac v vrednosti 1.000 evrov, vsi,

ki so sodelovali in oddali vsaj eno nalogo pa prejmejo bon za udeležbo na seminarjih podjetja Lisac&Lisac v vrednosti 500 evrov. Kmalu bo znanih več informacij o novem, že četrtem državnem prvenstvu v direktnem marketingu.

Spremljajte spletno stran [www.prvak.si](http://www.prvak.si).



**OBLIKOVANJE IN REALIZACIJA  
AKCIJ DIREKTNEGA  
MARKETINGA**

oblikovanje ::: priprava na tisk ::: tisk dopisov, kuvert, promocijskega materiala :::  
naslavljanje ::: digitalni tisk ::: personalizacija ::: kuvertiranje ::: poštnina :::

**SOLOS**  
REALIZACIJA GRAFIČNIH IDEJ

SOLOS d.o.o. :::  
Dunajska cesta 114 ::: SI-1000 Ljubljana  
T\_386 (1) 530 46 70 ::: ideje@solos.si ::: www.solos.si

MITJA KOŠAK :::  
mitja.kosak@solos.si ::: M\_031 366 222

# Več 100 podjetij je odkrilo, kako iz spletne strani narediti stroj za proizvodnjo denarja. Pridružite se jim – preizkušeni nasveti eksperta št. 1 v Sloveniji!



## O predavatelju:

Rok Hrastnik je internetni direktor v podjetju Studio Moderna, kjer je odgovoren za celotni razvoj in rezultate spletne prodaje podjetja na vseh trgih Srednje in Vzhodne Evrope, pri čemer vodi ekipo več kot 80 internetnih tržnikov v regiji. Rok je priznan kot eden vodilnih strokovnjakov za neposredno trženje na internetu, v svoji karieri pa se že od začetka osredotoča na neposredno ustvarjanje prodajnih rezultatov s pomočjo prodajne moči interneta. Hkrati je v ZDA uveljavljen kot največji svetovni strokovnjak za trženje z uporabo RSS, o čemer je tudi napisal in v ZDA in na Japonskem izdal knjigo. Je vsakoletni predavatelj na največjih svetovnih konferencah direktnega marketinga, kot sta letni konferenci ACCM in DMA v ZDA, na nemških konferencah direktnega marketinga (Direct Mail World, Teleshopping World) in še druge po svetu in tudi v Sloveniji.

"Pridružite se nam, vsi letošnji Rokovi seminarji so bili razprodani!"

## Tudi vi lahko na spletu zaslužite več.

Vem, da imate odlične izdelke, storitve. Tudi na internetu ste prisotni. Ampak vaša spletna stran, celotna vaša prisotnost na internetu vam lahko prinese veliko več. Vse, kar potrebujete, je dan v družbi strokovnjaka, ki vam bo pokazal, kako spletno stran nastaviti optimalno.

## Vaša spletna stran vam lahko prinese veliko več!

Ko bo pravilno postavljena, se bo zgodilo naslednje: povečal se bo obisk, povečali se bosta prodaja in baza vaših strank, več vas bodo priporočali, več boste prodali.

## Vse to je možno doseči že z majhnimi popravki.

Samo vedeti je treba, kaj popraviti. Internet se tako hitro spreminja, da je težko slediti vsem trendom. Zato se vam splača učiti od najboljšega. Naj za vas delajo izkušnje človeka, ki vodi internetno prodajo v 19 evropskih državah.

## Vrhunski strokovnjak dela za vas!

Nobene odvečne teorije.

Izvedeli boste, kaj danes deluje, kaj ne deluje in kako vse nemudoma uporabiti v vašem poslu.

## 100% zadovoljnih udeležencev

Vsi dosednji seminarji z Rokom Hrastnikom so bili razprodani, udeleženci več kot zadovoljni. Priznati moramo, da je nekaj udeležencev enkrat res malo pogodrnjalo, ker je Rok seminar zelo podaljšal. Ampak to se je zgodilo samo zato, ker je podrobno komentiral spletne strani vseh prisotnih ...

Seminar je konkreten in uporaben. Smo v fazi priprave nove spletne strani, tako da bodo vse informacije zelo uporabne. Bi pa po postavitvi vzorčne strani želeli dobiti povratno informacijo. Skratka, zadetek v polno.

Sandra Lamut,  
Efekta d.o.o.

## Komu je seminar namenjen?

Vsem, ki vplivate na to, kako je vaše podjetje predstavljeno na internetu. Idealno bi bilo, da na seminar pride nekdo iz prodaje, marketinga in morda še oseba, ki ureja vaše spletne strani.

## Iz vsebine:

- kaj mora vedeti vsako podjetje, ki ima spletno stran;
- kaj vaša spletna stran lahko stori za vaše podjetje in česa ne more (različni modeli spletnih strani);

- kako pripraviti besedila za spletno stran;
- če stran ni obiskana, zakaj jo potem imate? Načini za povečanje obiskanosti vaše spletne strani;
- kaj mora vsebovati spletna stran.

5 načinov, s katerimi boste dosegli, da se bodo stranke vračale na vašo spletno stran.

## Cena, termin?

Prepoceni. Samo €169 + DDV. Zakaj tako poceni? Ker vemo, da boste tako zadovoljni, da boste želeli več!

DA, pokažite mi, kaj naj naredim, da bo naša spletna stran prinašala želeni učinek.

Na seminar, ki bo 9. marca, Ljubljana, prijavljamo \_\_\_\_\_ udeležencev. Cena za udeleženca je €169 + DDV.

Ime in priimek \_\_\_\_\_

Podjetje \_\_\_\_\_

Naslov \_\_\_\_\_

Telefon \_\_\_\_\_

e-mail \_\_\_\_\_

Zavedamo se, da s prijavo ne tvegamo ničesar, za ta seminar velja 100% garancija zadovoljstva + garancija delovanja. Investicija se vam bo izplačala, ali pa ne plačate ničesar. Več informacij na [www.lisac-lisac.si](http://www.lisac-lisac.si).

Pokličite nas na **080 1509** ali nam pošljite mail na [jozica@lisac-lisac.si](mailto:jozica@lisac-lisac.si). **Za vas imamo DARILLO** – čisto zastonj in brez obveznosti. Samo povejte nam, da ste videli ta oglas.

# Kontaktirajte tiste, ki niso kupili

Verjetno imate tudi vi svojo spletno stran. In nanjo od časa do časa tudi kdo klikne. Število obiskov je seveda odvisno od marsičesa. O tem, kako do več obiskov, kdaj drugič.

Danes bomo govorili o nečem drugem ...

Obiskovalci vaše spletne strani se zanimajo za vaše izdelke ali storitve. Če se ne bi zanimali, je verjetno niti ne bi obiskali. Tisti, ki vas obiščejo, so vsaj malo zainteresirani za tisto, kar prodajate.

Sedaj pa ključni današnji vprašanji:

1. Ali veste, kdo vas je obiskal? Poznate ime, priimek, naslov in ostale podatke o obiskovalcih?
2. Kako pogosto komunicirate s tistimi, ki so vas obiskali, pa pri vas niso kupili?

98,7% slovenskih podjetnikov ne pozna prijaznih ljudi, ki so se oglasil na obisku. Ne poznajo oseb, ki so se oglasile pri njih, pa niso

kupile.

Podatek velja za internet in tudi za dobre stare klasične trgovine.

Nekdo na primer pride v turistično agencijo, pozanima se o počitnicah, vzame katalog in odide iz poslovalnice. Odide, ne da bi zaposleni v agenciji poznali podatke o obiskovalcu.

Seveda je velika škoda, da ne zabeležimo podatkov o obiskovalcih. To so namreč ljudje, ki poznajo vaše podjetje, vedo za naslov vaše spletne strani, kje ste, kaj prodajate. Verjetnost, da bo nekaj kupil nekdo, ki vas je že obiskal, je veliko, veliko večja kot verjetnost, da kupi nekdo, ki vas še ne pozna.

Kako do podatkov o obiskovalcih?

Možnosti je več.

Vsakemu obiskovalcu (spletne strani, klasične trgovine) lahko ponudite nagrado, darilo, če se identificira, pusti svoje podatke, elektronski naslov itn.

Vsakemu obiskovalcu trgovine lahko prodajalka reče: "Izpolnite ta kartonček in sodelovali boste v veliki nagradni igri." Slovenci smo nori na loterijo, še posebej če srečke ni treba plačati. Zato bo odziv na tovrstne akcije vedno dober.

Domača naloga za danes. Odločite se in vzpostavite sistem, s katerim boste prišli do podatkov o osebah, ki vas obiščejo. Potem pa obiskovalce občasno pokličite, pošljite jim ponudbo, katalog ...

## Pred 100 leti: Vozi brez bencina!

Stroški pri uporabi bencina.

**Vozi brez bencina!**

Adaptiral svoj auto-tractor ali stabilni motor s patent. HAG-generatorjem.

Kuri z ogljem!

Prospekti in referencae daje

**Jugo-Hag**

Ljubljana: Telefon 500  
Bohariceva ulica 24.

Stroški pri uporabi oglja.

10 krat dražje nego z ogljem!

Tudi v začetku prejšnjega stoletja so bila v modi alternativna goriva. Predelava avtomobila ali traktorja, da namesto bencina kuri oglje? V tem oglasu zatrjujejo, da vam takšna predelava dramatično zniža stroške vožnje.

Namesto 100 porabite samo še 10. Očitno je bila tale pogruntavščina z ogljem brca v temo. Mislite, da bo vse to vpitje okoli CO2 izpustov zdržalo preizkus časa, ali pa se bo nek marketinški guru, čez 100 let norčeval iz Ala Gora in njegovih projektov?



Google

išči po:  celotnem spletu  straneh v državi Slovenija

Ste morda mislili: [www.lisac-lisac.si](http://www.lisac-lisac.si)

[Konkretne informacije za takojšnje povečanje prodaje in profita...](#)  
Aleš Lisac vas vabi na največje slovensko marketinško predavanje v letu 2010. Vstopnico je za vas kupila TOYOTA, seminar je za udeležence brezplačen! ...  
[www.lisac-lisac.si/sl/Seminarji](http://www.lisac-lisac.si/sl/Seminarji)

## Kako z manj napora in manj sredstev do večje prodaje in dobička?

Veliko je tistih, ki pravijo, da se na marketing spoznajo, da jih to področje zanima. Vendar pa ni tako veliko takšnih, ki se na tem področju redno izobražujejo. Pravzaprav le redki razumejo, da se poslovni modeli uspešnih podjetij spreminjajo na tri, štiri leta, le redki razumejo, da se je treba ves čas prilagajati, če želite v poslu uspeti. Vi spadate med tiste, ki veste, da je za uspeh v marketingu, prodaji, poslu potreben reden trening.

Prav zato vas ekskluzivno vabimo na največje slovensko marketinško predavanje leta 2010: »**Kako z manj napora in manj sredstev do večje prodaje in dobička?**« – v sodelovanju in pod pokroviteljstvom **Toyota**.

**Letos bo predavanje vsebinsko še bolj izpopolnjeno, praktični in učinkoviti primeri tudi za vaš posel s področja vodenja, prodaje, marketinga, internetnega poslovanja**

Mag. Aleš Liscu se bosta pridružila še dva izvrstna predavatelja in ena predavateljica. Nekaj o gostujočih predavateljih: **Prvi** je s sedemnajstimi leti ustanovil lastno podjetje, ki ga je pri osemindvajsetih prodal švedski multinacionalki. **Drugi** je vsakoletni predavatelj na največjih svetovnih konferencah direktnega marketinga, kot sta letni konferenci ACCM in DMA v ZDA. **Predavateljica** pa je leta 2001 je prejela priznanje za najuspešnejšo podjetnico.

**Več o predavanju si preberite na prvi strani časopisa in na spletni strani [www.lisac-lisac.si](http://www.lisac-lisac.si).**

In po pravici povedano, to ni dogodek za čiste začetnike ... To je dogodek za tiste, ki v poslu mislijo resno. Edina "slaba" novica je ta, da je število prostih mest resno omejeno.



Označite, na katero predavanje se prijavljate.

11. februar v Mariboru  
 16. februar v Ljubljani  
 23. februar v Ljubljani

Ime in priimek \_\_\_\_\_  
Podjetje \_\_\_\_\_  
Naslov \_\_\_\_\_  
Telefon \_\_\_\_\_  
e-mail \_\_\_\_\_

Prijavite se lahko tudi tako da:

- ☞ Izpolnite spletno prijavnico na [www.lisac-lisac.si](http://www.lisac-lisac.si).
- ☞ Pokličite Jožico na 080 1509.
- ☞ Pošljite prijavo po faksu 01 5412206.
- ☞ Prijavite se lahko tudi po elektronski pošti na [jozica@lisac-lisac.si](mailto:jozica@lisac-lisac.si).