

Pošiljatelj: **Ales Lisac**
Naslov sporočila: Kdo ima največjega?

LISAC & LISAC

Lisac marketing ekspres

Lisac & Lisac d.o.o., Dunajska 106, 1000 Ljubljana, tel: 01 568 57 82, fax: 01 541 22 06, e-mail: info@lisac-lisac.si

03. november 2009

Kdo ima največjega?

Ljudje po vsem svetu si dnevno postavljamo ena in ista vprašanja: Kdo ima **NAJVEČJEGA**, kako ga še **POVEČATI** in z njim **ZASLUŽITI**?

S pomočjo naslednjih enkratnih zgodb vam bom dokazal, da je velikost le-tega ključna za **najmanj 200-odstotno** povečanje prometa vašega podjetja. Če imate velikega, boste poskusili vse do zadnjega uganiti, o čem govorim (**zagotavljam** vam zanimivo branje in presenetljiv odgovor), na koncu pa boste imeli možnost, da ga praktično **BREZPLAČNO**, a drastično povečate **v samo 8 urah!**

Kolumb je imel ogromnega!

Krištof Kolumb je leta 1492 s španskimi konkvistadorji in njihovimi investitorji užival ob slastni večerji. Slednji so financirali njegovo odkrivanje tako zaželene Indije in so bili precej razočarani, ko je namesto le-te odkril Ameriko. Ko je Kolumb izrazil željo, da bi vnovič poskusil odkriti Indijo, so se mu posmehovali, češ da je **NEMOGOČE**. Kolumb je vzel v roke surovo jajce in navzoče vprašal: »Ali je potem mogoče to jajce postaviti navpično na mizo, ne da bi se premaknilo in pri tem opiralo na druge predmete?« Začudeno so ga pogledali: »Seveda **ni mogoče!**« Nekateri so vztrajno poskušali in nikakor jim ni uspelo.

Kolumb je vzel jajce, ga na dnu rahlo natrl in postavil na mizo. Jajce je stalo nepremično. Navzoči so se posmehovali: »Ah, tako, pa saj to je zelo enostavno, **to bi znali tudi mi!**« Kolumb pa jim je ponosno odgovoril: »Res je, enostavno je, ko veš, kako gre, precej težje pa je ugotoviti, kako gre, in verjeti, da **jemogoče**, če v to dvomiš.

Razlika med Kolumbom in drugimi navzočimi je bila v tem, da bi oni to znali storiti, on pa je to **dejansko storil!** Kolumbov **XX** ni bil omejen kot **XX** vseh drugih, ki so se oklepali prepričanja, da je treba postaviti celo jajce. Samo z malenkostno spremembo (natrl je jajce) se je za vedno zapisal v zgodovino.

Samo podjetniki z velikim so lahko uspešni!

Tudi **skrivnost** vseh uspešnih podjetnikov je v njihovem velikem, neomejenem **XX**, ki jim omogoča, da z minimalno spremembo v poslovanju **zaslužijo milijone**.

Vprašajte se, kako bi reagirali, če bi vam kdo pred 50. leti rekel, da bo izumil mobilni telefon. Seveda bi se mu posmehovali, da je **nemogoče**, a danes ga imamo prav vsi.

Svojega sem razprodal v le nekaj dneh!

Da je nemogoče mogoče, sem ugotovil že leta 1997, ko sem organiziral prvo delavnico z imenom **NEMOGOČE (kliknite tukaj za več informacij o delavnici)**. V oglasu zanjo sem obljubljal razkritje metod, s katerimi bodo **VSI** udeleženci garantirano povečali prodajo in dobiček. Udeležilo se je 45 posameznikov in prav neverjetno se mi je zdelo, ko sem jih **več kot polovico** srečal na ponovljeni delavnici naslednje leto. Do zdaj se je delavnice NEMOGOČE udeležilo več kot **4752 oseb**.

Verjeli ali ne, letos prirejam že **122. ponovitev** delavnice NEMOGOČE, še bolj osupljivo pa je dejstvo, da sem karte zanjo **razprodal** v le nekaj dneh po objavi. Tudi tokrat se je prijavilo več kot 30 podjetnikov, ki so se je že večkrat udeležili. »Nikakor je ne smemo zamuditi,« so mi dejali.

Hočajo imeti še VEČJEGA!

Vsi uspešni podjetniki, pa tudi tisti, ki to želijo postati, morajo imeti veliko željo po večanju **XX**. V delavnici NEMOGOČE dobijo **ogromno dozo** novega XX, ki ga lahko brez truda spremenijo v denar; v ogromno denarja. Med drugim spoznajo:

- Edine tri načine, s katerimi lahko v svojem poslu enostavno **povečajo prodajo** in dobiček.
- Kako s "podkupovanjem kupcev" do večje prodaje in dobička?
- Kako pripraviti ponudbo, ki je nihče pri zdravi pameti **ne bo mogel zavrniti** in
- Kako z minimalno spremembo v poslovanju (brez truda) do najmanj **200-odstotnega povečanja prodaje?**

Celoten program delavnice si **oglejte tukaj!**

Letos ŽELIM tudi sam POVEČATI SVOJEGA!

Kljub temu, da je 122. delavnica NEMOGOČE, ki bo 13. novembra na Gospodarskem razstavišču, že teden dni **razprodana**, nas v podjetje še vedno dnevno pokliče najmanj 5 ljudi, ki se je želijo udeležiti za vsako ceno.

Storil sem praktično »nemogoče« in organiziral dodatno mizo za samo **5 dodatnih udeležencev**. Ker želim povečati svoj **XX**, sem se odločil, da bom karte dal tistim, ki si najbolj vneto želijo povečati svoj **XX** in posledično dobiček svojega podjetja. Tako sem se domislil sistema licitacije.

Zelo VELIKEGA vam ponujam praktično BREZPLAČNO!

Redna cena delavnice NEMOGOČE je 247 EUR + DDV (296,4 z DDV), jaz pa vam karto zanjo ponujam po izključni ceni **50 EUR**. Cena je smešna, vem. Še bolj smešna pa bo postala, ko boste spodaj prebrali, kaj vse vključuje paket ugodnosti, ki ga boste **BREZPLAČNO** dobili na delavnici:

1. Gradivo **Delavnica nemogoče 2** s primeri uspešnih marketinških akcij za povečanje dobička vašega podjetja. **Vrednost: neprecenljiva.**
2. Knjižno uspešnico Harryja Beckwitha **Nevidni dotik**, ki je namenjena vsem, ki jih zanimajo sodobni prijemi modernega marketinga. Svetovna uspešnica. **Vrednost: 28,79 EUR.**
3. Letno naročnino na **mesečnik Korak pred konkurenco**, ki je koncentrirana mesečna doza marketinških steroidov za vaš posel. Enostavno, učinkovito, uporabno. **Letna naročnina: 121 EUR + DDV (145,2 EUR).**
4. Knjigo **Korak pred konkurenco – 5. del**. Več kot 12 zvezkov marketinških nasvetov, vezanih v knjigo, primernih za takojšnjo uporabo. **Vrednost: 24,62 EUR.**
5. Pisni odgovor na eno vprašanje s področja marketinga in prodaje **vašega podjetja**. Da, na eno konkretno vprašanje, ki ga boste zastavili v pisni obliki, odgovor mag. Aleša Lisca. Konkretno za **vaš posel!**

Če seštejete vrednost paketa ugodnosti, pridete na 198,61 EUR; če temu dodate še vrednost same delavnice in mojega konkretnega nasveta za vaše podjetje, je številka še veliko višja. **Veliko višja od izključnih 50 EUR.**

Naj se bitka za največjega začne!

Na voljo imate **48 ur**, torej do četrтка, 5. novembra, do 12. ure, da na

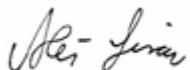
- e-mail **info@lisac-lisac**,
- na telefonsko številko **080 15 09** ali
- po faxu na **01/541-22-06**

sporočite ceno, ki ste jo pripravljene plačati za eno od **5 zadnjih kart** za delavnico NEMOGOČE. **Vaše gesloje KOLUMBOVO JAJCE!**

Seveda lahko zlicitirate vseh 5 kart in jih dražje prodate naprej, vendar vedite, da lahko ceno sporočite **le enkrat** (najmanj 50 evrov), karte pa dobi tistih pet, ki bodo ponudili najvišjo ceno.

Najvišje ponudnike bomo obvestili v **48 urah** od začetka licitacije, ki se začne **ZDAJ!**

Ne pozabite taktizirati,
vaš mag. Aleš Lisac



P. S.: Govoril sem o **OBZORJU (XX)**. Seveda je obzorje široko in ne veliko, a le z majhno spremembo besed lahko drastično povečate svoj uspeh. Pridite in se prepričajte!

P. P. S.: Zagotavljam vam **povečanje dobička!**

Za informacije in predloge pokličite na brezplačno številko **080 1509**

Če ne želite sprejemati sporočil našega podjetja, se lahko **odjavite s seznama**. Sporočilo ste skladno s 45a. členom Zakona o varstvu potrošnikov prejeli na osnovi vaše prijave na spletnih straneh www.lisac-lisac.si, na osnovi telefonske prijave, na podlagi priporočila, sodelovanja v nagradni igri, izpolnjenega anketnega lista na prireditvah, sejnih, seminarjih in drugih podobnih dogodkih v organizaciji podjetja Lisac&Lisac, d.o.o.
