



ОГЛАВЛЕНИЕ

Предисловие к новому изданию	20
Что нового в этом издании	22
Обращение к читателю	25
<i>Формула запуска продукта</i>	27

ГЛАВА 1. ОТ ЖИЗНИ ОТЦА-ДОМОХОЗЯЙКИ ДО ШЕСТИЗНАЧНОГО ДОХОДА ЗА НЕДЕЛЮ

Давай уходи с работы	30
Как я стал богатым, помогая богатеть другим	31
Правила изменились	34
Миллион долларов в день	35
День, когда маркетинг изменился	37
Хватит обо мне. Что насчет вас?	41

ГЛАВА 2. СУТЬ ФОРМУЛЫ ЗАПУСКА ПРОДУКТА

Страна несбывшихся надежд	46
Вырвать победу из зубов поражения	47
Немного о больших цифрах	48
Тайный мир и развитие маркетинга	49
Формула, запустившая тысячи бизнесов	52
Превращая маркетинг в событие	53

Ваш рынок — это диалог	55
Последовательности, истории и триггеры	56
Истории: как люди общаются	59
Ментальные триггеры	60
Заключение	61

ГЛАВА 3. ДОХОД ПО ТРЕБОВАНИЮ: СПИСОК РАССЫЛКИ

Золотая стратегия	65
А как же спам?	67
Список рассылки — основная стратегия	68
Что насчет социальных сетей?	70
Социальные сети + email-рассылка = выигрышная комбинация	71
Список потенциальных клиентов против списка покупателей	72
Как сформировать свой список	73
Как заставить людей подписаться на рассылку	76
Список запуска	82
Для получения списка достаточно начать	83

ГЛАВА 4. СКРЫТОЕ РЕКЛАМНОЕ ПОСЛАНИЕ: КАК УСПЕШНО ПРОДАВАТЬ И НЕ БЫТЬ НАВЯЗЧИВЫМ

Старый инструмент для новой прибыли	87
Что же такое <i>Скрытое рекламное послание</i>	88
Как один человек перестал менять время на деньги	89

ГЛАВА 5. ОРУЖИЕ МАССОВОГО ВЛИЯНИЯ: МЕНТАЛЬНЫЕ ТРИГГЕРЫ

Большая сила — большая ответственность	99
Разбиение и очередность: выводим ментальные триггеры на новый уровень	108

ГЛАВА 6. ПРЕДУПРЕДИТЕЛЬНЫЙ ВЫСТРЕЛ: ПРЕД-ПРЕДЗАПУСК

Десять вопросов для пред-предзапуска.....	112
Моя любимая стратегия пред-предзапуска.....	115
Небольшое объявление и просьба.....	116
Сто десять тысяч долларов в кармане банного халата.....	122

ГЛАВА 7. ПРОДАВАЙ ИМ ТО, ЧТО ОНИ ХОТЯТ: СИЛА ПРЕДЗАПУСКА

С пистолетом против ножа.....	128
Покупай мой товар, покупай мой товар, покупай мой товар!.....	129
Предстартовая последовательность.....	130
PLC № 1: возможность.....	132
PLC № 2: трансформация.....	135
PLC № 3: опыт обладания.....	137
Осторожно с ситуационным анализом.....	139
Временные рамки предзапуска.....	140
То, благодаря чему все работает.....	141

ГЛАВА 8. OPEN CART: ВРЕМЯ ЗАПУСКА!

Принятие решения об участии.....	146
С точки зрения астронавта.....	147
День запуска.....	147
Наблюдая за первыми результатами.....	150
Ваша стратегия открытия корзины.....	150
Большое закрытие.....	151
Не просто «открыть» и «закрыть».....	153
Продвинутые стратегии открытия корзины.....	154
Продвинутая последовательность для <i>Открытой корзины</i>	156
Когда что-то идет не так.....	158

Что делать, если продукт не покупают	159
Что делать после запуска	160

ГЛАВА 9. КАК НАЧАТЬ С НУЛЯ: ПОСЕВНОЙ ЗАПУСК

Получить прибыль до создания продукта	164
Когда вы только начинаете	165
Катастрофа, случившаяся в пятницу	166
Пара проблем... решена!	168
Ваш <i>Посевной запуск</i>	170
Представление вашего <i>Посевного запуска</i>	175
Будет ли ваша мама гордиться вами?	176
Следующие шаги и готовый продукт	177
От <i>Посевного запуска</i> к империи	177

ГЛАВА 10. СОВМЕСТНЫЙ ЗАПУСК: КАК Я ЗАРАБОТАЛ МИЛЛИОН ЗА ЧАС

Мой первый совместный запуск	182
Почему <i>Совместный запуск</i> работает	186
Не экспериментируйте с партнерскими списками	187
Поиск партнеров по запуску	189
Миллион за 53 минуты	191

ГЛАВА 11. ВЫХОД В ЭФИР: КАК ЖИВОЙ ЗАПУСК МЕНЯЕТ ИГРУ

Проводить ли <i>Живой запуск</i> ?	195
Выход в эфир	197
Превращаем запуск в шоу	198
...или делаем его проще	198
Минусы <i>Живого запуска</i>	201
Еще немного о <i>Живом запуске</i>	202
Проведение <i>Живого запуска</i>	203
Временные рамки <i>Живого запуска</i>	204

Искусство открытия корзины	205
Тайминг Энн	208
Может ли запуск быть частично живым?	209
Помните о тех, кто будет смотреть трансляцию в записи	211
Хороший инструмент (в подходящих условиях)	212

ГЛАВА 12. ИСПОЛЬЗОВАНИЕ СОЦИАЛЬНЫХ СЕТЕЙ

Преимущества социальных сетей	214
Позиционирование и авторитет	216
Корсеты, странности и шестизначная выручка	218
Социальные сети для пополнения списка рассылки	221
Один большой счастливый список	222
Социальные сети в рамках запуска	223
Использование социальных сетей на этапе предзапуска и <i>Открытой корзины</i>	225
Использование сообществ в Facebook	228
Социальные сети как платформа для запуска	229
Социальные сети: плохие новости	230
Еще две опасности социальных сетей	232
Заключительные мысли о социальных сетях и запуске	233

ГЛАВА 13. ПЛАТНЫЙ ТРАФИК: КРАТЧАЙШИЙ ПУТЬ К РАСШИРЕНИЮ АУДИТОРИИ

Глоток из пожарного шланга	236
Святой Грааль холодного трафика	237
Холодный трафик в запуске	239
От 3 долларов в день до 120 000 долларов в месяц	241
В начале пути	243
Тайминг при работе с холодным трафиком	244
Использование теплого трафика в запуске	245
Побуждение к просмотру	247

Побуждение к покупке247
Теплый трафик — за кулисами.....	.249
Теплый трафик + холодный трафик = мощная комбинация250
Подведение итогов252

ГЛАВА 14. БИЗНЕС ИЗ ВОЗДУХА

Вы не знаете, кто смотрит ваш предзапуск.....	.255
Испытанная формула... расширена257
<i>Формула запуска бизнеса</i>258
От талонов на питание к семизначному доходу259
Жизнь собак стала счастливее261
От выпускника колледжа до медиамагната?.....	.263
Запуск: теперь не только для продуктов264
Шесть ключей к <i>Формуле запуска бизнеса</i>264
Формула тысячи успешных бизнесов.....	.269

ГЛАВА 15. БИЗНЕС, КОТОРЫЙ ВЫ ПОЛЮБИТЕ

Большое «зачем».....	.271
Привлекайте клиентов, которых полюбите.....	.272
Смотри по сторонам274
Принцип мастерства мышления.....	.275
Самое важное в бизнесе.....	.277
Продолжайте учиться.....	.278
Один в поле не воин.....	.279
Займитесь информационным бизнесом280
Человеческий фактор.....	.280
Игра по своим правилам.....	.281

ГЛАВА 16. РЕЦЕПТ УСПЕШНОЙ ЖИЗНИ

Переезд в Дуранго283
Начните с образа285

Безопасный бизнес	286
Самосовершенствование	287
Жизнь в Гималаях	288
Оставайтесь в зоне своей гениальности	290
Ваш самый дефицитный ресурс	291
Клиенты, которые вам по душе	292
Невозможно достичь всего в одиночку	293
Магическое слово	294
Пить из рога изобилия	294
Используйте свою платформу	297
Хорошо прожитая жизнь	297
Путешествуя по миру в танце	298

ГЛАВА 17. ВРЕМЯ ДЛЯ ВАШЕГО ЗАПУСКА

Смерть запусков	300
Тактики меняются, стратегия вечна	301
Превратить компьютер в «денежную машину»	302
Нехоженная дорога	303
Ваш первый запуск	305
Начало большого путешествия	306
Ссылки и ресурсы	308
Благодарности	309
Глоссарий	313
Об авторе	319



ГЛАВА 1

ОТ ЖИЗНИ ОТЦА-ДОМОХОЗЯЙКИ ДО ШЕСТИЗНАЧНОГО ДОХОДА ЗА НЕДЕЛЮ

Всего один щелчок мышью... подобный сотням и даже тысячам, которые мы делаем ежедневно. Для меня он был так важен, что я никак не мог решиться. Палец застыл на левой кнопке. Пять секунд, десять, а я все никак не мог на нее нажать — я был напуган. За этим щелчком стояли месяцы планирования и годы надежд. Я чувствовал, что бросаю на чашу весов будущее своей семьи.

Тогда я не знал, что этот щелчок породит целую цепь событий, которая изменит облик сетевого маркетинга и бизнеса. Сидя за самодельным столом в углу тускло освещенного подвала, я думал лишь о том, как заработать на жизнь еще несколько долларов. У меня был побитый жизнью компьютер, старомодный интернет-доступ через модем и более семи лет безработицы за плечами. Скромное начало, не так ли?

Но реальная причина, удерживавшая меня от судьбоносного клика, выразалась одним словом — отчаяние. Я отчаянно жаждал перемен и успеха. Я хотел заработать денег. Мне нужно

было перевернуть свою жизнь. Я ждал этого момента (и работал на него) так долго...

Все началось, когда моя жена Мэри пришла домой в слезах. Я навсегда запомню этот момент. Она ушла из офиса посреди рабочего дня, и теперь стояла передо мной, рыдая, потому что устала тянуть на себе нашу семью. У нее больше не было сил ежедневно уходить на работу до того, как дети проснутся, и возвращаться вечером, когда они уже спят.

Я сидел дома и присматривал за нашими детьми. Сейчас такая ситуация обозначается словосочетанием «отец-домохозяйка», но тогда меня называли «Мистер Мамочка», и такое поведение было куда менее социально приемлемым.

За несколько лет до этого я уволился из корпорации, где занимался управлением производством. У меня была хорошая должность, но я ощущал себя не в своей тарелке. Я не вписывался в деловой мир, не понимал политики, и каждый раз, пытаясь добиться цели, ощущал, что плыву против течения. Моя несостоятельность колола мне глаза. Поэтому, когда сыну исполнился год, а моя жена отучилась в университете штата Колорадо и устроилась в Бюро мелиорации, я поставил крест на карьере.

Планов у меня не было. Я не знал, чем буду заниматься, но чувствовал, что не могу продолжать свою жизнь в деловом мире.

Я был «Мистером Мамочкой» куда дольше, чем предполагал. Вскоре родился наш второй малыш, и мне пришлось заботиться уже о двух детях. Любой, кто был на моем месте, знает, сколько времени это отнимает. Нужно было что-то менять. Придумать способ поддержать свою семью, дать жене передышку и освободиться от разрушавшего нашу жизнь гнета.

Вот что значил тот щелчок мыши — изменение нашей жизни, создание нового, обеспеченного будущего. Я был в одном шаге от запуска продукта и бизнеса. Я был в шаге от получения дохода и изменения благосостояния своей семьи. Но даже

в самых смелых фантазиях я не предполагал, что этот щелчок сможет изменить мир.

ДАВАЙ УХОДИ С РАБОТЫ

Я наконец нажал кнопку — и у меня захватило дух. Так бывает, когда до отказа выжимаешь педаль газа в спортивном автомобиле.

Этот щелчок отправил с моего компьютера сообщение на имейл.

Оно ушло на сервер за пределами города Грин-Бей в штате Висконсин. И активировало отправку сообщений людям, подписавшимся на мою рассылку.

За несколько секунд сообщения оказались в почтовых ящиках моих подписчиков. Они были очень короткими — менее 50 слов. Но в конце была ссылка на страницу сайта, где можно было заказать созданный мною продукт. Это была лишь обновленная версия бюллетеня, посвященного фондовому рынку, где я делился соображениями о том, что ждет этот рынок в будущем (если быть точнее, продукт пока не был создан, но об этом мы поговорим позднее, когда речь пойдет о *Посевном запуске* (Seed Launch™)).

Конечно, все это заняло несколько секунд. Но после судьбоносного щелчка мне казалось, что каждая секунда тянется целую вечность. Казалось, что все это время я не дышал. Мне хотелось знать, купит ли кто-нибудь мой новый продукт.

Через полминуты я проверил почту, надеясь хотя бы на одну покупку.

Было пусто.

40 секунд. Пусто.

50 секунд. Пусто.

59 секунд... ПЕРВАЯ ПРОДАЖА!!!

Еще через несколько секунд — следующий заказ, а потом еще и еще. После каждого обновления страницы я видел новые заказы!

За час общий объем продаж достиг 8000 долларов. К концу дня продажи перевалили за 18 000. К концу недели мои скромное небольшое предложение принесло мне более 34 000 долларов — столько я зарабатывал в корпорации за ЦЕЛЫЙ ГОД.

Это был запуск, который вернул Мэри домой, — далеко не первая моя попытка (эту потрясающую историю я вам еще расскажу). Но именно она доказала, что мой небольшой бизнес в состоянии поддержать нашу семью. Через несколько месяцев Мэри смогла уволиться. Это было потрясающе (мы шутим, что она «вышла на пенсию»). Но, конечно, это только шутка — на ее плечи легла не только забота о детях, но и работа с документацией в моем бизнесе).

Деньги — забавная штука. Для некоторых 34 000 долларов — это сумасшедшая, почти нереальная сумма (мне она позволила изменить жизнь). Кому-то мой восторг будет непонятен. Но вне зависимости от вашего отношения в моей книге вы найдете несколько удивительных результатов, которыми я хочу поделиться.

Тогда я еще не знал, что стоял в самом начале пути. Было сложно поверить, что я, сидя в своем подвале за самодельным столом, создавал нечто, способное буквально изменить тысячи жизней.

КАК Я СТАЛ БОГАТЫМ, ПОМОГАЯ БОГАТЕТЬ ДРУГИМ

Повторюсь: эта книга не о том, как быстро разбогатеть.

Да, я хочу поделиться с вами тем, что привнесло в мою жизнь и жизни моих учеников невероятное богатство и изобилие.

Но эти деньги, материальные блага и влияние не появились за одну ночь, как по волшебству.

За всем этим ошеломительным успехом стоит определенный метод (формула). В книге я приглашу вас за кулисы и покажу эту формулу.

Попутно я познакомлю вас с миром, о существовании которого большинство и не подозревает, миром, в котором обычные люди создают уникальные варианты бизнеса. В этом мире, чтобы начать свое дело, не нужны инвестиции или стартовый капитал, а проект запускается в гостиной или за кухонным столом. Это мир, где путь от стартапа до получения прибыли можно пройти за кратчайшие сроки.

Некоторые применили мою формулу к существующему бизнесу, получив фантастическое увеличение продаж.

В этом мире нет места амбициозным высокотехнологичным стартапам, в которых несколько грамотных программистов работают сообщая по 20 часов в день и пытаются получить финансирование от венчурных компаний, чтобы продать результат своего труда Google за 100 миллионов долларов (вероятнее всего, их ждет полное разорение среди груды пропитанных жиром коробок из-под пиццы и пустых банок от энергетиков).

Если вы хотите пойти этим путем, мне остается пожелать вам успехов. Моя книга вам не пригодится.

Я же хочу рассказать о создании своего дела (или улучшении уже существующего бизнеса) и генерации прибыли с первого дня. Это бизнес с низкими накладными расходами, начальными затратами и минимальным количеством персонала. Это высокодоходный бизнес, дающий вам широкие возможности. Это бизнес, который приносит окружающему миру пользу и позволяет вам «творить добро» на любом уровне по вашему выбору.

Я понимаю, что это звучит утопично. Все красиво и привлекательно настолько, что не может быть правдой, не так ли?

Я прекрасно понимаю ваши сомнения. Более того, я бы и сам не поверил в такие вещи, если бы раз за разом не наблюдал их своими глазами.

В действительности дела обстоят так: интернет и цифровые технологии полностью изменили правила игры для всех, кто хочет открыть свое дело. Теперь создать бизнес и управлять им проще, быстрее и дешевле.

Благодаря интернету вы сможете расширить существующий бизнес без особых усилий и затрат.

Все мои слова подкреплены собственным опытом. Первый сетевой бизнес я начал еще в 1996 году, и с тех пор каждый год был для меня прибыльным. Несмотря на лопнувший пузырь доткомов, мировой экономический кризис, все обновления Google и изменения алгоритмов Facebook во время пандемии. Я продал своей продукции на десятки миллионов долларов на четырех разных рынках, попутно научив тысячи интернет-предпринимателей тому, как основать и развить собственный бизнес. Мои ученики и клиенты заработали на продажах более миллиарда долларов.

Несмотря на то что мне больше хотелось бы говорить о достижениях моих учеников, а не о собственных, можно с уверенностью утверждать, что меня по праву называют одним из ведущих экспертов и лидеров в области интернет-маркетинга. По крайней мере, на момент написания этой книги. Я преподаю эту формулу более 15 лет.

Но скоро вы узнаете, что так было не всегда. Не сказал бы, что родился с талантом к маркетингу. До начала моей деятельности в интернете я никогда раньше не занимался бизнесом. У меня не было никаких навыков продвижения продукции и образования в области продаж. Я был тем ребенком, который может продать не больше двух пакетов с пончиками (один из которых купили мои родители) во время ежегодного сбора средств для бойскаутов.

ПРАВИЛА ИЗМЕНИЛИСЬ

Мы живем в период колоссальных перемен. Всего за два десятилетия в корне поменялась сама природа нашего существования. Мы живем в более прозрачном мире с органично связанной клиентской базой, позволяющей мгновенно получить тысячи отзывов о сотнях конкурирующих фирм. Это мир, где приходится сражаться за внимание потенциальных клиентов. Мир, где все чаще в цене подлинность и соответствие.

Изменились правила бизнеса и маркетинга, ставшие для некоторых приговором, а некоторым обеспечившие идеальные условия для деятельности. Знание игрового поля позволит вам привлечь внимание новых клиентов и установить с ними отношения. Именно об этом моя книга.

Так что если у вас сейчас переходный период и вы отчаянно хотите начать свое дело, или если в крупной корпорации вы управляете подразделением, отвечающим за формирование прибыли...

Если вы самозанятый специалист или поставщик услуг (например, юрист, массажист и т. п.) и вам надоела вся эта неразбериха с почасовой оплатой...

Или у вас есть перспективная подработка, которая может стать чем-то большим...

А может быть, у вас уже есть успешный бизнес в интернете, но продажи остаются на одном уровне и нужен внешний импульс для их роста...

Или вы можете быть творческой личностью (художником, писателем, ювелиром), жаждущей получить признание...

Значит, вам нужен запуск. Любой успешный продукт, бизнес и торговая марка начинаются с удачного запуска. Медленное вхождение на рынок для вас непозволительная роскошь. Нужна движущая сила и приток средств — именно это и есть хлеб насущный для любого удачного бизнеса.

МИЛЛИОН ДОЛЛАРОВ В ДЕНЬ

После запуска, принесшего мне 34 000 долларов и позволившего Мэри вернуться домой и заняться хозяйством, мой бизнес продолжил расти. Запуски становились все лучше, совершенствовались и их результаты. Мой самый удачный запуск на тот момент принес мне 106 000 долларов за неделю — и все это не выходя из дома, без посторонней помощи, почти с нулевыми затратами.

Это были годы покоя. В моем бизнесе было много хорошего, и я обожал его и свою жизнь. Я зарабатывал больше, чем мог себе представить. Мэри смогла уйти с работы и заниматься детьми. Исполнилась моя мечта — мы переехали в мой родной город Дуранго в штате Колорадо (где я со всей страстью занимался любимыми увлечениями — катанием на горном велосипеде, плаванием на каяке по бурным рекам и горными лыжами).

Но все изменилось в феврале 2003 года. Я попал на семинар по интернет-маркетингу в городе Далласе, штат Техас.

Спускаясь по трапу самолета по прилету, я не думал, что мой бизнес — это что-то особенное. Я думал, что встречу много коллег, владельцев сетевых бизнесов, запускающих свою продукцию точно так же. Успех, которого я добился, был для меня захватывающим. Но я не знал, что получение шестизначных сумм за семь дней в бизнесе с одним человеком — это то, что может повергнуть других в шок. Это правда было круто. Я с трудом мог поверить в то, что добился успеха, и собрался на семинар с кучей популярных экспертов. Я думал, что все они могут так же.

За следующие три дня я познакомился со многими людьми (и завел несколько друзей, с которыми общаюсь до сих пор) и понял, что больше никто не делает того, что я считал обычной практикой. Никто не выполнял запуски, как я, и не получал таких же результатов. Я был шокирован, обнаружив, что изобрел новый способ маркетинга — подход, который позднее станет известен как *Формула запуска продукта (Product Launch Formula, PLF®)*.

Одним из тех, с кем я познакомился на этом семинаре, был Джон Риз. Он относится к людям, гениальность которых вы понимаете в момент знакомства. Джон был настоящим экспертом в области маркетинга, но тогда об этом почти никто не знал.

После семинара мы продолжили общаться и стали друзьями, позднее я поделился с ним «секретами» запуска. В 2004 году Джон применил мои техники во время пары запусков. Первый был для трехдневного семинара, который мой друг организовал. Это принесло ему почти 450 000 долларов продаж и доказало мне, что мои методы будут работать вне моего небольшого бизнеса по обучению людей фондовому рынку.

Следующий запуск Джона был связан с курсом по генерации трафика для сайтов, и именно он стал переломным. Всего за сутки продажи принесли 1 080 000 долларов — миллион долларов в день! Эта цифра еще больше шокирует, если учесть, что бизнес Джона был очень скромным и что этим бизнесом он занимался дома в одиночку (но, насколько я помню, у Джона был человек, помогавший с запуском и с обслуживанием клиентов).

Ошеломляющие результаты после применения моего подхода к маркетингу потрясли меня. Но я продолжал публиковать финансовые бюллетени и даже, несмотря на регулярные просьбы помочь в запусках, оставался в большей степени неизвестным в мире интернет-бизнеса. Я вел прекрасную жизнь в Дуранго, поддерживал свой бизнес и катался на лыжах и горных велосипедах с детьми. Я был счастлив, будучи в тени, и вовсе не жаждал всеобщего внимания.

Но после того как Джон публично поблагодарил меня за свои запуски, просьбы о консультации стали звучать все громче. В итоге по настоянию Джона и еще нескольких человек (особенно Яника Сильвера, выдающегося лидера в сфере раннего онлайн-бизнеса, которому я помог с запуском) я решил, что пришло время показать плоды своего труда широкой публике и научить желающих моей *Формуле запуска продукта*.