

# Запуск! Быстрый старт для вашего бизнеса

**Автор:**

[Джефф Уокер](#)

Запуск! Быстрый старт для вашего бизнеса

Джефф Уокер

Деловой бестселлер (Питер)

Эта книга поможет вам быстро создать свой бизнес. Независимо от того, есть ли у вас собственное дело или вы только собираетесь начать его, она даст вам надежный ренет ускорения. Задумайтесь о следующем: что, если бы вы могли осуществить выведение своего продукта на рынок подобно Apple или крупной голливудской студии? Что, если бы ваши потенциальные покупатели считали бы дни до того момента, когда они смогут купить ваш продукт? Что, если бы вы смогли обеспечить себе такое прочное позиционирование на вашем рынке, которое почти бы полностью устранило для вас конкуренцию? И вы могли бы делать все это, независимо от того, каким бы скромным ни был ваш бизнес или ваш бюджет? Теперь вопрос заключается в следующем – вы в самом деле собираетесь начать работать медленно и вскоре угаснуть? Или же вы готовы осуществить старт; который изменит будущее вашего бизнеса и вашу жизнь? Права на издание получены по соглашению с Morgan James Publishing. Все права защищены. Никакая часть данной книги не может быть воспроизведена в какой бы то ни было форме без письменного разрешения владельцев авторских прав.

Дж. Уокер

Запуск! Быстрый старт для вашего бизнеса

JEFF WALKER

LAUNCH

An Internet Millionaire's

Secret Formula

To Sell Almost Anything Online, Build A Business You Love, And Live The Life Of Your Dreams

Перевела с английского И. Рузмайкина

© 2014 Jeff Walker

Это замечательная книга о запуске коммерческих продуктов, развитии бизнеса и не только об этом. Она о способах начать продвижение, оказывать влияние и значительно повысить свою эффективность на рынке – причем все советы даются на основе собственного опыта и достигнутых результатов. Если вы всерьез вознамерились познакомить этот мир со своей продукцией, сделать популярным свой бизнес, эта книга превратится для вас в сборник рецептов.

Дэниэл Дж. Амен, доктор медицины, автор книги *Change Your Brain, Change Your Life* (Измени свой мозг, изменится и жизнь) и еще восьми книг, признанных бестселлерами по версии *New York Times*

В названии книги слово ПУСК выглядит на удивление уместно, так как Джефф Уокер является одним из первопроходцев, стоявших у истоков маркетинговой деятельности в сети, и известен как выдающийся преподаватель сетевого маркетинга. Разработанные Джеффом чрезвычайно практичные концепции, структуры, стратегии, инструменты и процессы уже помогли сделать карьеру тысячам успешных сетевых предпринимателей. Книга обязательна к прочтению для всех, кто занимается маркетингом, – это надежное руководство по

получению прибыли путем интернет-продаж.

Дэн Салливан, президент и основатель компании Strategic Coach

Чтобы поднять доходность моего первого бизнеса до 5 миллионов долларов, потребовалось четыре года. Воспользовавшись моделью запуска продуктов от Джеффа Уокера, я смог получить эту сумму – в совершенно новой нише на рынке – за первый же год работы. Джефф разработал одну из важнейших за последние 100 лет инноваций в области маркетинга.

Эбен Пэген, основатель компании Hot Topic Media и серийный интернет-предприниматель

Любой бизнес представляет собой последовательность запусков – новых продуктов, проектов, рекламных акций, материальных стимулов, партнерских отношений и т. п. Чтобы достичь успеха, нужно освоить науку запусков. Такую возможность нам предоставляет настоящий мастер – Джефф Уокер. Он научился этому десятки тысяч часов и миллионы долларов назад. Его книга значительно сократит ваш путь к получению прибыли.

Дарен Харди, издатель и редактор-основатель журнала Success, автор бестселлера The Compound Effect – Jump start Your Income, Your Life, Your Success

Эту книгу должны прочитать все, кто стремится влиять на жизни других людей, меняя их в лучшую сторону. Это ВЕЛИКОЛЕПНАЯ книга по бизнесу и даже больше. Я подарю эту книгу всем пишущим в моем издательстве авторам.

Рид Трейси, генеральный директор издательства Hay House, Inc.

Имея за плечами более тридцати лет опыта в прямом маркетинге, я прочитал эту книгу и понял, сколько мне еще предстоит изучить, чтобы стать отличным маркетологом... и человеком. Как представитель группы предпринимателей, которые считают своей основной задачей положительное воздействие на мир,

Джефф написал, вероятно, одну из самых важных книг о прямом маркетинге.

Все, кто полагает, что слово «запуск» относится только к интернет-маркетингу, просто не в курсе происходившего на протяжении последних пятидесяти лет. Аналогичную неосведомленность проявляют и полагающие, что Джефф Уокер не обладает авторскими правами на понятие «запуск».

Эту книгу обязаны прочитать все, кто занимается бизнесом, – как опытными предприниматели, так и новички – все, кому нужно донести до мира информацию о товаре или услуге... и кто хочет сделать это безупречно и эффективно.

Брайан Курц, исполнительный вице-президент издательства Boardroom, Inc.

Это не просто книга. Это лицензия на эмиссию денег. (Да, возможно, я слегка преувеличиваю, но не сильно.) Формула запуска продукта Джеффа Уокера помогла мне создать приносящий семизначный доход бизнес, от которого я в полном восторге. В отличие от остальных предпринимателей Джефф дает вам всю информацию. В этой книге есть все – практически работающая стратегия, реальные примеры и пошаговые инструкции – все, что нужно для создания бизнеса вашей мечты, приносящего отличный доход.

Майкл Хайтт, наиболее продаваемый, по версии New York Times, автор и создатель сайта Platform University.com

Первый день запуска нового бизнеса всегда был напряженным и выматывающим. Но, начав воплощать в жизнь идеи Джеффа Уокера, мы превратили такие дни в праздники успеха и потрясающего денежного потока, ведь нашим предприятиям удалось с первого же дня добиться сумасшедшего потребительского спроса. Все это позволило увеличить доход на миллионы долларов и значительно поднять ценность нашей компании, ведь продажи сразу превзошли самые смелые ожидания.

Вишен Лакьяни, основатель и генеральный директор компании Mindvalley

Это не столько книга, сколько формулам сценарий, позволяющие изменить самого себя и финансовое состояние своей семьи. В ней по косточкам разбираются все стадии – от Посевного запуска, позволяющего начать дело фактически с нуля, до грандиозных, приносящих за считанные дни целое состояние Совместных запусков. Разумеется, чтобы организовать все это, вам потребуется приложить некоторые усилия, но запущенный один раз процесс практически мгновенно приводит к продажам и дает толчок развитию вашего бизнеса. Следование формуле Джеффа сделает ваш успех не только возможным, но и наиболее вероятным. Так что покупайте его книгу – в конце концов, это тот самый парень, который всего за один час смог заработать на продаже своего продукта миллион долларов!

Джо Полиш и Дин Джексон, ILoveMarketing.com

В деле интернет-маркетинга Джефф Уокер настоящий гений. Он подробно описывает способы, обеспечивающие успешные продажи товаров и услуг в интернете. Рекомендую эту книгу всем серьезным предпринимателям.

Рэнди Гейдж, автор бестселлера Risky Is the New Safe (Риск, или новые стратегии успеха. Правила изменились)

Это не пособие для тех, кто жаждет быстро разбогатеть при помощи своего бизнеса. Целевой аудиторией книги являются люди, жаждущие жить полной жизнью, делая то, для чего они были рождены, и принося пользу миру. Настоятельно рекомендую книгу всем, кто хочет изменить этот мир к лучшему, одновременно увеличив собственный доход.

Кристиан Микельсон, генеральный директор Coaches With Clients.com

Что можно сказать про Джеффа Уокера? Этот парень овладел пространством запусков. Если вы хотите запустить свой продукт или бизнес, купите его книгу и НЕМЕДЛЕННО приступайте к чтению. Даю слово, вы не пожалеете.

Эрик Т. Вагнер, основатель и генеральный директор фирмы Mighty Wise Academy, публикуется на сайте Forbes

Если бы мне предложили охарактеризовать Джеффа Уокера и его книгу одним словом, я выбрал бы слово ИМПУЛЬС. Если вашему бизнесу, вашей семье или вашей жизни не хватает сильного позитивного импульса, обязательно прочитайте эту книгу. Не идите, а бегите в магазин, и Джефф Уокер поможет вам создать прекрасный мир для вас и ваших близких.

Джей Би Глоссинджер, основатель компании MomingCoach.com

Эпоха зарождения интернет-маркетинга ознаменовалась жутким хаосом. Мы получили беспрецедентный доступ к огромной аудитории, но совершенно не умели простым и элегантным способом предоставлять информацию о новых продуктах и распродажах.

Появился Джефф Уокер, соединивший знание технологии прямых продаж с уникальным взглядом первопроходца на потенциал новой среды. Он изложил мне свою идею, заключающуюся в переделке чертовски хорошего рекламного письма и применении всех инструментов мощной новой технологии для того, чтобы привлечь потенциальных клиентов, вызвать у них сильнейшее предвкушение и преобразовать их жизнь путем выполнения данных им обещаний, довести их до неистовства, в течение длительного времени обучая их, делаясь с ними опытом и приводя заразные примеры.

У совершенствованная Джеффом Формула запуска раз за разом давала результаты, значительно превосходившие плод любых других маркетинговых ухищрений в интернете. Это было потрясюще. И забавно. И элегантно в своей простоте. Джефф разработал систему, которой будут пользоваться для своих запусков грядущие поколения.

Джон Карлтон, легендарный копирайтер и автор учебного курса The Simple Writing System и книги The Entrepreneur's Guide to Getting Your Shit Together

С Джеффом Уокером я знакома несколько лет – я наблюдала за тем, как он ведет свой бизнес. Его действия на 100 % основаны на желании принести пользу окружающим, этой же цели служит и его книга. Он дает проверенный рецепт запуска продуктов и бизнесов. Джефф учит на собственном опыте, делая это не за страх, а за совесть и к тому же крайне скромно. Он предлагает совершенно революционные и при этом удивительно эффективные стратегии.

Джанет Брей Аттвуд, соавтор книги *The Passion Test* (Тест на страсти), признанной бестселлером по версии *New York Times*

В списке Джеффа множество перевыполненных обещаний, и эта книга не стала исключением. В ней вы найдете анализ реальных жизненных ситуаций, полезные пошаговые инструкции и наблюдения, которыми может поделиться только переживший подобный опыт человек. Думаю, не ошибусь, если скажу, что эта книга может оказаться самой ценной из того, что вы прочитаете в этом году.

Пол Майерс, владелец сайта [TalkBizNews.com](http://TalkBizNews.com)

Мне повезло провести один день в маленькой комнате с несколькими десятками других людей, слушавших семинар Джеффа Уокера. Мы все приклеились к своим креслам, а он учил нас девять часов подряд. Стратегии, с которыми я познакомилась в этот день, полностью поменяли мой бизнес и мои представления о возможном. А эта книга содержит не только информацию о них, но и многое другое. Это бизнес-книга года, и лично я приобрела ее для своих лучших студентов.

Джей Джей Вирджин, инструктор по фитнесу, диетолог и автор книг *The Virgin Diet* и *The Virgin Diet Cookbook*, бестселлеров по версии *New York Times*

Люди верят Джеффу Уокеру, потому что он в течение многих лет, благодаря Формуле запуска продукта, непрерывно давал самые высокие результаты в интернете. Квинтэссенцию его системы вы найдете в этой книге, так что любой может изучить ее, внедрить и выполнить запуск! Это даже в какой-то мере

несправедливо, что вы получите методику так легко. Для запуска следующей книги я воспользуюсь именно этой методикой. Джефф Уокер дал нам путеводную нить, и я собираюсь ей следовать.

Дэвид Бах, создатель серии книг FinishRich (Стать богатым), девять раз признававшийся наиболее продаваемым автором по версии New York Times

Наше мнение сложно назвать непредвзятым, ведь стратегии, описанные Джеффом Уокером в этой книге, за последние четыре года принесли нам много миллионов долларов, практически не потребовав предварительных расходов! Это позволило нам расширить предприятие и увеличить положительное влияние на клиентов по всему миру.

Боб и Сьюзан Неген, основатели компании Whizbang Training

Я читала множество книг по маркетингу и бизнесу... и в большинстве случаев на 300 страниц там попадалась единственная стоящая идея. Но в данном случае речь идет и серьезном, практическом, полном руководстве для настоящих бизнесменов. Если вы когда-либо задумывались о том, как начать свой бизнес или как увеличить количество клиентов в интернете, эта книга поможет вам достичь необходимых результатов.

Соня Симоне, соучредитель фирмы Copyblogger Media

Если бы мне нужно было рекомендовать всего одну книгу, рассказывающую о том, как создать, построить и развить бизнес в интернете, это была бы книга Джеффа Уокера.

Рэй Эдвардс, основатель и издатель сайта RayEdwards.com

В то время как многие интернет-маркетологи дают слишком смелые обещания, Джефф Уокер показывает реальные результаты. Эта книга навсегда изменит ваши представления о маркетинге.

Джон Янч, автор книги Duct Tape Marketing (Маркетинг без диплома) и методики Duct Tape Selling

Джефф Уокер – путеводная звезда для всех, кто хочет освободиться от рутинной работы с 8 утра и до позднего вечера. Многие книги обещают показать дорогу к успеху. А эта книга действительно ее показывает. Если вы мечтаете превратить свою любовь к собакам, или спорту, или здоровому образу жизни в мобильный бизнес, приносящий вам доход и радующий ваше сердце, обязательно прочитайте ее.

Валери Янг, мечтательница, временно работающая в фирме ChangingCourse.com

Уроки, которые Джефф Уокер дает в книге, жизненно важны для достижения успеха на ниве современного маркетинга. Сейчас тактики и инструменты уже не востребованы; нужна толковая стратегия, и именно такой стратегии посвящена эта книга.

Мари Форлео, создатель тренинга B-School, лауреат премии Вебби-2012 в номинации «Лучшая личность/ведущий» со своим проектом MarieTV, владелец сайта MarieForleo.com

Обращение к читателю

Посвящается моей жене Мэри и моим замечательным детям Дэниелу и Джоан, которые были со мной на протяжении этого сумасшедшего пути (потрясающим образом поддерживая каждый мой шаг). Я люблю их всем сердцем!

Эта книга позволит вам быстро построить свой бизнес. Вне зависимости от того, есть у вас свое дело или вы только мечтаете о нем, здесь вы найдете рецепт продвижения вперед.

Только представьте, что было бы, если бы вы смогли запускать свою продукцию как Apple или Голливуд. Что было бы, если бы потенциальные клиенты с нетерпением считали дни до момента, когда они, наконец, смогут приобрести ваш продукт? Что, если бы вы смогли обеспечить себе на рынке столь мощное позиционирование, что у вас практически не осталось бы конкурентов? И все это вне зависимости от того, насколько скромнен ваш бизнес и ваш бюджет.

Существует процесс... или, если хотите, формула, позволяющая добиться таких результатов. Я создавал и совершенствовал ее в течение 18 лет и на этих страницах хочу поделиться ею с вами.

Эта книга не содержит теории. Все, чему я собираюсь вас научить, базируется на реальных результатах. Моя формула была создана методом проб и ошибок, тестирования и полученного нелегким трудом опыта.

Я сам провел десятки успешных запусков своих продуктов. Но эта книга не обо мне и моем успехе. Я помогал моим ученикам и клиентам с сотнями запусков, руководя процессом и наблюдая за результатами.

С некоторыми из моих студентов вы встретитесь на страницах этой книги, так как я очень люблю иллюстрировать концепции примерами. И вы заметите, что я не даю гипотетических сценариев. Мне приходилось читать книги по бизнесу, в которых для объяснения методов использовались фиктивные ситуативные разборы, но здесь ничего подобного не будет.

Я расскажу вам истории реальных людей. Более того, на сайте книги вы сможете ознакомиться с анализом их ситуаций и всеми сопутствующими аудио- и видеоматериалами. Там же вы найдете дополнительные учебные видео и список ресурсов. Вот адрес сайта – <http://thelaunchbook.com/member/> (<http://thelaunchbook.com/member/>).

Забегая вперед, признаюсь, что обожаю хвастаться успехами своих учеников. Я люблю рассказывать о них и праздновать вместе с ними их успехи. Я делаю это не только из-за крайней поучительности их историй. Нет, они являются моими героями. Я верю, что предприниматели – это будущее человечества. Именно они способствуют развитию прогресса, создают рабочие места и приносят пользу этому миру. Поэтому я обожаю свой бизнес. Ведь он помогает предпринимателям и тем, кто хочет таковыми стать.

Я верю, что наше время потрясающе способствует росту предпринимательства. Основать и развить дело в современном мире проще, чем когда-либо раньше. Мы обладаем беспрецедентной способностью дотягиваться до узкоспециализированных рынков по всему миру. К примеру, моя самая первая продажа состоялась на маленьком нишевом рынке, покупателем был джентльмен из Швейцарии, а сам я при этом сидел в подвале своего дома в Колорадо.

Нельзя сказать, что это легко достижимый результат. Чтобы чего-то добиться, всегда требуется много работать. Так что эта книга НЕ о том, как быстро стать богатым. Но моя много раз проходившая проверку формула является быстрым способом запуска вашего бизнеса или продукта. И если вы решите ею воспользоваться, имейте в виду, что это гарантированно работающая, протестированная система.

Она всегда давала ошеломляющие результаты. Свой собственный бизнес я начинал с более чем скромными активами, но в итоге доход от продаж моего продукта достиг десятков миллионов долларов. И, что куда важнее, мои ученики и клиенты достигли еще большего успеха – доход от продаж их товаров и услуг составляет сотни миллионов долларов.

Забавно, но сейчас, оглядываясь назад, я понимаю, что все произошло случайно. Я не ставил себе цели переделать маркетинг или стать лидером отрасли. Более того, в начале пути я не имел опыта ни в маркетинге, ни в продажах. И в изрядной степени именно этому я обязан своим успехом.

## Глава 1

От отца-домохозяйки до шестизначного дохода за семь дней

Всего лишь очередной щелчок мышью... подобный сотням и даже тысячам щелчков, которые все мы делаем ежедневно. Но для меня он был так важен, что я никак не мог решиться. Палец застыл на левой кнопке. Пять секунд, десять секунд, а я все никак не мог на нее нажать. Скажу честно, я был напуган. За этим щелчком стояли месяцы планирования и годы надежд и мечтаний. Я

чувствовал, что бросаю на чашу весов будущее своей семьи.

Я и не подозревал, что этот щелчок породит целую цепь событий, которая в буквальном смысле слова изменит облик сетевого маркетинга и бизнеса. Сидя за самодельным столом, который я запихал в угол тускло освещенного подвала, я думал только о том, как заработать на жизнь еще несколько долларов. За плечами у меня были старый, побитый жизнью компьютер, старомодный интернет-доступ через модем и более семи лет безработицы. Начало более чем скромное.

Впрочем, реальная причина, удерживавшая меня от щелчка мышью, выражалась одним словом – отчаяние. Я отчаянно жаждал перемен. Мне требовался успех. Я хотел заработать денег. Мне нужно было перевернуть свою жизнь. И я ждал этого момента (и работал на него) так долго...

Все началось, когда моя жена Мэри пришла домой в слезах. Этот момент навсегда врезался мне в память. Она ушла из офиса в середине рабочего дня и теперь стояла передо мной, рыдая, потому что устала нести ответственность за нашу семью. У нее уже не было сил каждое утро уходить на работу до того, как дети проснутся, и возвращаться вечером, когда им пора было отправляться в кровать.

Я же сидел дома и присматривал за детьми. Сейчас такая ситуация обозначается политкорректным словосочетанием «муж, ведущий домашнее хозяйство», но тогда меня называли «Мистер Мамочка», и подобное поведение было куда менее социально приемлемым. За несколько лет до этого я уволился из корпорации, где занимался управлением производства. Мою должность большинство людей сочло бы весьма хорошей, но я был, как говорится, не на своем месте. Не вписывался в деловой мир. Не понимал политики и каждый раз, пытаюсь добиться цели, ощущал, что плыву против течения. Собственная корпоративная несостоятельность колола мне глаза. Поэтому, когда сыну исполнился год, а моя жена завершила обучение в университете штата Колорадо и устроилась в Бюро мелиорации, я поставил крест на карьере.

Планов у меня не было. Я понятия не имел, чем буду заниматься. Но я чувствовал, что не могу продолжать свою жизнь в деловом мире.

«Мистером Мамочкой» мне пришлось пробыть куда дольше, чем я 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. Мне требовалось изменить ситуацию. 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 запуска бизнеса. Я был в одном 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

Когда я, наконец, набрался смелости и нажал кнопку, у меня захватило дух. Так бывает, когда до отказа выжимаешь педаль газа в спортивном автомобиле.

Этот щелчок отправил с моего компьютера сообщение по электронной почте.

Оно ушло на сервер, расположенный 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 присутствовала ссылка на страницу сайта, на которой можно было заказать только что созданный мной продукт. Это был всего лишь электронный бюллетень, посвященный фондовому рынку, в котором я делился соображениями о том, что ждет этот рынок в ближайшем будущем.

(Если быть более точным, продукт пока не был создан, но об этом мы поговорим позднее, когда речь пойдет о Посевном запуске (Seed Launch™).)

Разумеется, все это заняло несколько секунд, но после щелчка по кнопке «Отправить» мне казалось, что каждая секунда тянется целую вечность. Казалось, что все это время я не дышал. Мне требовалось знать: купит ли кто-нибудь мой новый продукт?

Через 30 секунд я проверил почту, втайне 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!

В течение часа общий объем продаж достиг 8000 долларов. К концу дня продажи перевалили за 18 000 долларов. К концу недели мое небольшое скромное предложение принесло мне более 34 000 долларов – практически столько же, сколько я зарабатывал в корпорации за ЦЕЛЫЙ ГОД.

Это был запуск, который вернул Мэри домой. Далеко не первая моя попытка такого рода (эту потрясающую историю я вам еще расскажу), но именно она доказала, что мой небольшой развивающийся бизнес в состоянии обеспечить нашу семью. Через несколько месяцев Мэри смогла оставить работу. Мы были в восторге. (Мы шутим, что она «вышла на пенсию», но, разумеется, эта шутка не имеет отношения к истине – 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 к какой бы группе вы ни относились, в моей книге вы найдете отчет о совершенно потрясающих результатах.

Тогда я этого еще не знал, но ведь я стоял в самом начале пути. И создавал нечто, способное в буквальном смысле слова изменить тысячи жизней.

Как я стал богатым, помогая богатеть другим

С самого начала хотелось бы внести ясность: эта книга не о том, как быстро разбогатеть.

Да, я хочу поделиться с вами вещами, принесшими в мою жизнь и жизни множества моих учеников невероятное богатство и изобилие. Но эти деньги, материальные блага и влияние не появились за одну ночь магическим образом.

За всем этим ошеломительным успехом стоит определенный метод или, если хотите, формула. Именно этому посвящена данная книга – она приглашает вас за кулисы и демонстрирует 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 для начала собственного дела практически не нужны инвестиции или стартовый капитал, а запуск проекта осуществляется в собственной гостиной или на кухонном столе. Это мир, где люди за удивительно короткое время проходят путь от стартапа до получения прибыли.

Кроме того, некоторые люди применили данную формулу к существующему бизнесу и получили фантастическое увеличение продаж.

В этом мире нет места амбициозным высокотехнологичным стартапам, для реализации которых несколько башковитых программистов собираются вместе, работают по 20 часов в день и пытаются получить финансирование от венчурных компаний, чтобы затем продать результат своего труда Google за 100 млн долларов. (Или, что более вероятно, их ждет полное разорение среди груды пропитанных жиром коробок из-под пиццы и пустых банок от Red Bull.)

Если вы хотите пойти такой дорогой, мне остается пожелать вам успехов. В этом случае моя книга вам не пригодится.

Я же хочу рассказать о создании собственного дела (или оптимизации уже существующего бизнеса) и генерации прибыли с первого дня. Это бизнес с низкими накладными расходами, низкими начальными затратами и минимальным персоналом или полным его отсутствием. Это высокодоходный бизнес, дающий вам широкие возможности.

И наконец, что не менее важно, – это бизнес, который приносит окружающему миру пользу и позволяет вам «делать добро», на любом уровне и по вашему выбору.

Я знаю, что все это звучит примерно как «молочные реки и кисельные берега». Все слишком красиво и привлекательно? Подобное не может быть правдой, не так ли?

Я прекрасно понимаю ваши сомнения.

Скажу больше: я бы сам не поверил в подобные вещи, если бы раз за разом не наблюдал их собственными глазами.

В действительности дела обстоят так: интернет полностью изменил правила игры для всех, кто хочет открыть собственное дело. Теперь создать бизнес и управлять им проще, быстрее и дешевле, чем когда бы то ни было в истории человечества.

Если дело у вас уже есть, интернет позволяет расширить его с куда меньшими затратами.

Я говорю все это, исходя из собственного опыта. Первый бизнес в сети я начал еще в «средневековье» интернета, в 1996 году, и с тех пор каждый год был для меня прибыльным. Несмотря на лопнувший пузырь доткомов, несмотря на мировой экономический кризис, несмотря на все обновления Google. На четырех различных рынках я продал своей продукции на десятки миллионов долларов. И попутно научил тысячи интернет-предпринимателей тому, как основать и развить собственный бизнес. Мои ученики и клиенты заработали на продажах более 400 млн долларов.

Я не люблю заниматься самовосхвалением, но можно с уверенностью утверждать, что меня по праву называют одним из ведущих экспертов и лидеров

в области интернет-маркетинга. (Термина «гуру» я стараюсь избегать, но некоторые люди действительно говорят, что я – «гуру маркетинга».)

Однако вы вскоре узнаете, что так было далеко не всегда. Не то, чтобы я родился с талантом к маркетингу. До начала моей деятельности в интернете я никогда раньше не занимался бизнесом. У меня отсутствовало образование в области продаж и не было никаких навыков продвижения продукции. Более того, я был ребенком, который может продать разве что пакет с пончиками во время ежегодного сбора средств для бойскаутов (и это был пакет с пончиками, который купили мои родители).

## Правила изменились

Без сомнения, мы живем в разгар огромных изменений. Всего за несколько коротких лет в корне поменялась сама природа нашего общения и нашего ежедневного существования. Мы живем в более прозрачном мире – в мире с органично связанной клиентской базой, позволяющей мгновенно получить тысячи отзывов о сотнях конкурирующих фирм. Это мир с постоянно растущим уровнем конкуренции за внимание потенциальных клиентов. Мир, в котором с каждым днем сгущается «маркетинговый туман». Мир, который все больше начинает ценить подлинность и соответствие.

Изменились правила бизнеса и маркетинга, и для многих видов бизнеса эти изменения стали приговором. Но для тысяч других они же создали потрясающе благоприятную обстановку. Если вы изучите новое игровое поле, привлечь внимание потенциальных клиентов и устанавливать с ними отношения во многом станет проще. Именно этому посвящена моя книга.

Так что если у вас сейчас переходный период и вы отчаянно хотите начать собственное дело...

Или если в крупной корпорации вы управляете подразделением, отвечающим за формирование прибыли...

Если вы работающий на себя специалист или поставщик услуги (например юрист, массажист, аюрведический астролог и т. и.) и вам осточертела вся эта неразбериха с почасовой оплатой...

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

Или вы можете быть творческой личностью (художником, писателем, ювелиром, музыкантом), жаждущей получить признание в переполненном цифровом мире...

Значит, вам требуется запуск. Любой успешный продукт, бизнес и торговая марка начинаются с успешного запуска. Медленное проникновение на рынок для вас непозволительная роскошь. Вам требуется движущая сила и приток денежных средств, поскольку именно это является хлебом насущным для любого удачного бизнеса.

### Миллион долларов в день

После запуска, который принес мне 34 000 долларов, а также позволил Мэри вернуться домой и заняться домашним хозяйством, мой бизнес продолжил рост. Запуски становились все лучше и лучше, совершенствовались и их результаты. Мой лучший запуск в те дни принес мне 106 000 долларов за неделю – и все это не выходя из дома, без чьей бы то ни было помощи, с практически нулевыми затратами.

Это были годы покоя. С бизнесом было связано множество великолепных вещей, и я обожал свой бизнес и свою жизнь. Я зарабатывал больше, чем когда-либо мог вообразить. Мэри получила возможность уйти с работы и круглые сутки 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 после февраля 2003 года. Я попал на семинар по интернет-маркетингу, который проводился в городе Далласе, штат Техас.

Сходя с самолета в Далласе, я не думал, что мой бизнес представляет собой что-то особенное. Я предполагал, что встречу множество коллег, владельцев сетевых бизнесов, которые выполняют запуск продуктов аналогичным способом. Последующий успех сильно меня удивил, ведь я и не подозревал, что люди просто остолбенеют, увидев, как маленький персональный бизнес может принести за неделю шестизначную сумму.

За следующие три дня я познакомился со множеством людей (и установил ряд дружеских связей, которые ценю до сих пор) и понял, что больше никто не делает вещей, которые я считал само собой разумеющимися. Определенно никто не выполнял запуски так, как я, и не получал аналогичных результатов. Честно говоря, я был шокирован, обнаружив, что, по сути, изобрел новый способ маркетинга – подход, который, в конечном счете, станет известен как Формула запуска продукта (Product Launch Formula, PLF®).

Одним из тех, с кем мне удалось познакомиться на этом семинаре, оказался Джон Риз. Он относится к людям, гениальность которых вы понимаете в момент знакомства, но в те времена он предпочитал держаться в тени. Джон был настоящим экспертом в области маркетинга, но тогда об этом практически никто не знал.

Мы продолжили общение после семинара, стали друзьями, и я поделился с ним «секретами» запуска продуктов. В 2004 году Джон применил мои техники во время двух запусков. В первый раз речь шла об организованном им трехдневном семинаре. Продажи принесли почти 450 000 долларов, и я убедился, что моя техника помогает не только в обучении премудростям фондового рынка.

Следующий запуск Джона был связан с курсом по генерации трафика для сайтов, и именно он стал переломным. Всего за 24 часа продажи принесли 1,1 млн долларов – миллион долларов в день! Эта цифра еще больше шокирует, если учесть, что бизнес Джона был очень маленьким, и этим бизнесом он занимался дома, практически без команды. (Насколько я помню, у Джона был человек, помогавший с запуском и обслуживанием клиентов.)

Сумасшедшие результаты, которые показал изобретенный мной подход к маркетингу, ошеломили меня. Но я продолжал публиковать финансовые бюллетени и даже, несмотря на регулярные звонки с просьбами помочь в запусках, оставался по большому счету неизвестным в мире интернет-бизнеса. Я вел прекрасную жизнь в Дуранго, поддерживал замечательный бизнес и катался на лыжах и горных велосипедах с детьми. Я был счастлив вне «публичности» и вовсе не жаждал всеобщего внимания.

Но после того как Джон публично поблагодарил меня за свои запуски, крики с просьбами дать консультацию стали звучать все громче. В итоге по настоянию Джона и еще нескольких человек (особенно Яника Сильвера) я решил, что пришло время вынести свою работу на публику... и научить желающих моей Формуле запуска продукта.

День, изменивший маркетинг

Днем реальной проверки я считаю 21 октября 2005 года. Я решил анонсировать учебный курс Формула запуска продукта. На карту была поставлена моя репутация (и мое будущее в бизнесе). В конце концов, доказать действенность методики можно было только опытным путем. Если я претендую на звание эксперта по запуску продуктов, значит, я должен отличиться при запуске собственного продукта, не так ли?

Несмотря на то что я уже произвел ряд успешных запусков и помог другим сделать то же самое, на этот раз передо мной стояла куда более сложная задача. Я с нуля создавал совершенно новый бизнес. Все мои предыдущие успехи были связаны с обучением премудростям фондового рынка. А сейчас я собирался учить людей, как правильно запускать продукты и вести бизнес в интернете. Списка потенциальных потребителей этой новой услуги у меня не было. От имеющихся у меня на руках списков вкладчиков фондового рынка в данной ситуации толку не было. Я не позиционировался как эксперт в данной области; меня знали только несколько человек, которым я помог с запусками. Но все это меня не остановило, ведь я знал, как обойти данные препятствия. (И поделюсь с вами этой информацией в главе, посвященной совместным запускам.)

Итак, положение было трудным, но на этот раз я был уже стреляным воробьем. Мой запуск имел сумасшедший успех. За первую неделю продажи моей новой программы Формула запуска продукта превысили 600 000 долларов. Это стало началом нового бизнеса, появления сотен новых клиентов и формирования списка тысяч потенциальных покупателей.

Некоторые вещи лучше всего доказываются опытным путем. ©

С этого момента началась дикая гонка. Все эти годы я непрерывно обновлял и дорабатывал Формулу запуска продукта, превращая ее в готовый курс обучения. Можно утверждать, что эта учебная программа по интернет-маркетингу стала одной из самых продаваемых.

Тысячи человек купили у меня Формулу запуска продукта, и многие из них добились сногсшибательного успеха. Совокупный результат подсчитать сложно, но я знаю, что мои ученики и клиенты заработали на продажах свыше 500 млн долларов, и с каждым днем эта цифра становится больше.

Хочу заострить внимание на том, что большинство (хотя и не все) пользователей Формулы запуска продукта ведут небольшой, а порой даже микробизнес. Речь идет не о компаниях типа Google, увеличивших прибыль еще на 500 млн долларов. Нет, по большей части это маленькие бизнесы, на которые эти продажи оказали огромное влияние. Многие пользователи Формулы запуска продукта повторили мое достижение, заработав шестизначную сумму за семь дней. Немало и тех, чьи запуски принесли им миллион долларов.

Люди применяли Формулу на рынках разных типов и в разных нишах и добивались громадных успехов. Могу признаться, что у меня появилось хобби – следить за многими из этих рынков. Вот их небольшой список:

? сайты знакомств;

? подготовка к экзаменам;

? уроки Photoshop]

- ? кредитные эксперты;
- ? специалисты по работе с недвижимостью;
- ? обучение жонглированию;
- ? поступление в колледж;
- ? тренеры бейсбола;
- ? бои без правил;
- ? программисты SAP;
- ? вязание на спицах;
- ? вязание крючком;
- ? паевые инвестиционные фонды;
- ? торговля ценными бумагами (Форекс, фьючерсы, акции и т. и.);
- ? объездка лошадей;
- ? инвестиции в недвижимость;
- ? обучение игре на гитаре;
- ? обучение врачей УЗИ-диагностике;
- ? обучение игре на пианино;
- ? бизнес-коучинг (по всему миру);
- ? здоровое питание;

- ? сыроедение;
- ? лечебный массаж;
- ? романтические отношения (любовная переписка);
- ? личные тренеры;
- ? лекарственные травы;
- ? сочинение фантастических романов;
- ? дрессировка лошадей;
- ? содержание домашних животных;
- ? медитация;
- ? дрессировка собак;
- ? духовые инструменты для оркестров;
- ? уроки большого тенниса;
- ? йога;
- ? занятия футболом для подростков;
- ? сочинение песен;
- ? хиромантия;
- ? тренировки на велосипедном корте;

? изучение мозга;

? самозащита;

? приключенческий туризм;

? украшение тортов.

Для краткости я привел лишь небольшой перечень, но у меня есть еще множество примеров. Поэтому не стоит думать, что в вашем бизнесе или в занятой вами нише рынка моя методика не сработает.

Кроме того, моя Формула используется по всему миру – я пока не получал отчетов из Антарктиды, но на всех прочих континентах ее с успехом используют. Я могу похвастаться достигшими отменных результатов учениками из десятков стран.

Методика работает для всех видов продукции и бизнеса, например:

? онлайн-курсы;

? курсы по обучению на дому;

? виджеты;

? сайты с оплаченным членством;

? онлайн-сервис;

? услуги (стоматология, консультации по налогообложению и пр.);

? электронные книги;

? тренерская работа;

? группы поддержки экспертов-профессионалов;

- ? консалтинг;
- ? творчество (живопись, ювелирное дело и т. и.);
- ? продажи информационных систем для бизнеса;
- ? некоммерческий сбор средств;
- ? настольные игры;
- ? привлечение людей в церковь;
- ? недвижимость;
- ? пакетные туристические предложения;
- ? программное обеспечение;
- ? мобильные приложения.

И снова напомню, что это далеко не полный список. Но в результате мы имеем следующее: за прошедшее время Формула запуска продукта и мои ученики полностью изменили способ интернет-продаж.

Это был сложный путь. Я и представить себе не мог, к чему приведет первое письмо, отправленное по электронной почте 19 подписчикам.

А как насчет вас?

Итак, вы познакомились с историей появления Формулы запуска продукта. Но какое это имеет отношение к вам?

Будет ли вам полезна эта формула? Сможете ли вы с ее помощью начать бизнес в интернете? Или, если у вас уже есть собственное дело, поможет ли она его росту?

По моему опыту, если вы не продаете всеми востребованные товары (такие, как бензин или сахар) и ваша работа не связана с экстренной помощью (например сантехник или поручитель под залог), ответом будет решительное ДА. Я видел такое количество пользователей Формулы, добившихся успеха в столь разных областях, что уже практически ничто не может меня удивить.

В этой книге вы прочтете истории некоторых из них. Вы познакомитесь с людьми из разных социальных слоев, с людьми, предлагающими самые разнообразные товары и услуги. Например, Сьюзен Гарретт является тренером по аджилити. Знакомство с моей программой позволило ей создать потрясающе успешный бизнес. Или Джон Галлахер, продающий информацию о сборе съедобных и медицинских трав и растений. В момент первого запуска он получал талоны на питание от государства, а теперь его дело приносит доход, выражающийся шестизначной цифрой. Или Уилл Хамилтон, который продает видеоуроки тенниса: путем запуска он создал развитый бренд. В настоящее время он сотрудничает с профессиональными теннисистами высшего уровня.

Все это может звучать как магия, как слишком сложная и практически недостижимая вещь. Прочитав эту книгу до конца, вы убедитесь, что на самом деле все просто и что метод работает, и поймете, каким образом и почему он будет работать на вас.

Материал в книге систематизирован следующим логичным образом.

Первые пять глав дают основополагающий материал, в том числе обзор процесса применения Формулы, наряду со списками рассылки, ментальными триггерами и Скрытыми рекламными посланиями.

В последующих трех главах мы рассмотрим процесс запуска, включая предварительную подготовку, предзапуск и открытие продаж.

Последние шесть глав посвящены тому, как правильно использовать Формулу запуска продукта в вашем бизнесе и вашей жизни. В числе прочего будут рассмотрены Посевной запуск (способ начать бизнес с нуля) и Совместный

запуск (способ осуществления мегазапусков).

Еще раз напомню: никто не говорит, что процесс запуска является простым и происходит автоматически. Разумеется, вам потребуется работать. Я с самого начала объяснил, что в данном случае речь идет не о схемах быстрого обогащения.

Конец ознакомительного фрагмента.

----

Купить: <https://tellnovel.me/ru/dzheff-uoker/zapusk-bystryy-start-dlya-vashego-biznesa-kupit>

Текст предоставлен ООО «ИТ»

Прочитайте эту книгу целиком, купив полную легальную версию: [Купить](#)