

# **Как вы можете увеличить свои продажи в 50 раз всего за три месяца**

## **СПЕЦИАЛЬНЫЙ КОНФИДЕНЦИАЛЬНЫЙ ДОКЛАД**

*Подготовлен для Вас Валерием Кутуковым,  
компания I.B. Partners*

**Как за один месяц привлечь больше покупателей, клиентов или пациентов, чем раньше Вам удавалось лишь за год?**

**Всего за три месяца вы можете увеличить свои продажи в 50 раз!**

**Как использовать мало известные маркетинговые и рекламные технологии, о которых вам не расскажут ни рекламные агентства, ни менеджеры по продажам?**

**Больше вам не придется «виснуть» на телефоне, обзванивая потенциальных клиентов, часами рыться в телефонных справочниках, с вождением смотреть на телефон или на экран монитора в ожидании заказов.**

**И прекратите тратить деньги на бесполезную рекламу!**

**Избавьтесь от головной боли раз и навсегда!**

## Содержание

Содержание.....	1
Предисловие.....	3
Принципы любого бизнеса .....	4
Что такое бизнес? .....	4
Ваш главный ресурс.....	5
Клиенты.....	5
Четыре важнейших задачи бизнеса .....	6
Три столпа успешного маркетинга .....	6
Электронная коммерция – миф или реальность? .....	8
Четыре психологических секрета электронной торговли.....	11
Секрет первый. Воздай, и воздастся сторицей .....	12
Секрет второй. Чужой пример заразителен.....	12
Секрет третий. Сказав «А», говори «Б» .....	13
Секрет четвертый. Огня желанья век не долог.....	13
Джефф Пол и его книга «Как Вы можете зарабатывать \$4 000 в день, сидя за кухонным столом в одном нижнем белье?» .....	15
Говорят студенты Джефа Пола... Послушайте истории успеха некоторых из них .....	15
Насколько преувеличенно название книги.....	16
Почему я написал эту книгу .....	18
Как, начав банкротом, я добился успеха в продаже книг по почте .....	19
С долгом 200 000 долларов я начинаю свой собственный бизнес сертифицированного финансового консультанта.....	20
Всего в нескольких счетах от того, чтобы стать бездомным.....	22
А теперь, счастливый конец этой истории.....	22
Как произошел прорыв в реализации моих идей.....	23
Компоненты моей Системы .....	25
Как Магнетический маркетинг... изменит Ваш бизнес... Раз и навсегда.....	35
Почему Вам следует непременно изучить «Систему магнетического маркетинга» .....	36

А вот что говорят люди, применившие стратегию магнетического маркетинга в своем бизнесе:.....	37
«Магнетический маркетинг. Секретные материалы».....	38
Совершенно уникальная возможность для Вас.....	45
Специальное предложение.....	47
Эксклюзивные бонусы.....	47

## Предисловие

Дорогой читатель!

Вы держите в своих руках уникальный отчет, который, я в этом абсолютно уверен, перевернет Ваши представления о принципах маркетинга и продвижения Ваших товаров и услуг.

Те методы, которые в нем рассмотрены, были неоднократно испытаны и показали феноменальные результаты.

К сожалению, в России эффективные методы маркетинга еще не нашли должного признания, и подавляющее число российских предпринимателей и менеджеров продолжают работать по старинке. Отсюда и результаты.

Этот отчет не является учебником по маркетингу, и я не собираюсь соревноваться с такими признанными метрами, как Филипп Котлер.

Но Вы найдете в нем множество идей и методик, которые буквально перевернут Ваш взгляд на принципы маркетинга и ведения бизнеса.

В отчете рассмотрены лишь некоторые весьма необычные принципы продвижения товаров и услуг, которые помогут вам на порядок повысить эффективность вашей коммерческой деятельности.

Я очень долго занимался поиском простой, но эффективной системы, которая позволяет при минимальных затратах значительно поднять прибыльность бизнеса. И «моментом истины» для меня стала книга Джефа Пола: «Как вы можете зарабатывать 4 000 долларов в день, сидя за кухонным столом в одно нижнем белье».

При всей необычности названия, его книга и описанные в ней приемы послужили отправной точкой для разработки **«Системы магнетического маркетинга»**, о которой я и хочу рассказать Вам.

В начале я, вкратце, коснусь некоторых аспектов бизнеса, традиционного и электронного, которые, зачастую и совершенно незаслуженно, упускаются бизнесменами и предпринимателями.

Затем мы с Вами рассмотрим те приемы маркетинга, которые и позволили американскому предпринимателю Джефу Полу всего за три месяца увеличить свои продажи в 50 раз. При том же товаре, не увеличивая число сотрудников и при минимальных расходах. Он просто изменил систему продвижения своего продукта.

В следующей части книги Вы узнаете, как и Вы сможете изучить и использовать приемы, которые многократно увеличат Ваши доходы.

Предлагаемая **«Система магнетического маркетинга»** применима как в простом «домашнем» бизнесе, так и в крупной компании, независимо от размеров, отрасли и сферы деятельности.

## Принципы любого бизнеса

Вначале, думаю, что нам следует разобраться с некоторыми понятиями в бизнесе. Многолетний опыт в бизнесе научил меня, что, во избежание разночтений, любое обсуждение следует начинать с определения основных понятий и принципов. И не упрекайте меня за то, что некоторые высказывания покажутся вам банальными. Не стоит забывать, что:

**"Дороже всего люди расплачиваются за то, что пренебрегают банальными истинами".**

**Фридрих Ницше**

### Что такое бизнес?

Коммерческая деятельность, **бизнес – это обмен товарами и услугами** между предприятиями, организациями, учреждениями, частными лицами с целью получения экономической выгоды.

Бизнесом являются товарообменные операции, а не производство.

Производство товаров, в общем-то, не является бизнесом, а тем более, коммерцией. Ведь целью бизнеса и коммерции является извлечение прибыли из какой-либо деятельности, а производство связано с расходами и само по себе не приносит прибыли.

При этом товар является лишь инструментом, преобразование характеристик которого в ходе производства повышает его рыночную стоимость, то есть создает **прибавочную стоимость**.

Все процессы внутри предприятия направлены на то, чтобы, получив некие исходные продукты (материалы, информация, услуги), преобразовать их в новый продукт с целью создания прибавочной стоимости. Причем, как исходные продукты поступают извне, так и конечный продукт предприятия уходит вовне. Обмен товаров на деньги происходит вне предприятия.

Следовательно, и...

**Бизнес находится ВНЕ предприятия.**

Поэтому, одной из важнейших функций любого предприятия или организации, действительно превращающей ее в БИЗНЕС, является налаженная **система взаимодействия с заказчиками или покупателями**. Именно здесь происходит процесс купли-продажи и создается прибыль. Поэтому, именно на стыке продавец-покупатель и кроются главные возможности повышения рентабельности коммерческой деятельности.

**«Бизнес определяется просто – это деньги других людей»**

**Питер Ф. Дракер, видный американский теоретик менеджмента**

## Ваш главный ресурс

Важно также учитывать, что **прибавочную стоимость создают не средства производства** (станки, компьютеры, материалы, энергоресурсы), **а цели и методы их использования.**

Прибавочную стоимость создают идеи, знания, опыт, информация, которыми владеют люди. Они определяют, какие товары или услуги наиболее востребованы рынком, как и из чего их произвести, а также, как их наиболее эффективно предложить рынку.

Отсюда, прибавочная стоимость (следовательно, ваш доход и прибыль) создается за счет **нематериальных** активов предприятия.

**Материальные** же активы (здания, средства производства, материалы) являются лишь инструментом (и не более того) создания прибавочной стоимости. И их использование является **расходной** статьей бизнеса.

**«Только человеческие ресурсы могут производить экономические результаты. Все другие ресурсы подчиняются законам механики. Их можно использовать, но их выход никогда не будет большим, чем сумма входов»**

**Питер Ф. Дракер, видный американский теоретик менеджмента**

## Клиенты

Как мы уже выяснили, цель любого бизнеса находится вне него. И если в сфере организации производственных процессов большинство предпринимателей как-то справляются, поскольку они более или менее привычны и понятны, то в организации внешних взаимоотношений, требующих рыночных подходов, возникают значительные трудности.

Но ни один бизнес не существует в вакууме – результат его коммерческой деятельности определяется качеством его взаимодействия с окружающим миром, т.е. с поставщиками, партнерами и, в первую очередь, с **клиентами**. А вопросами взаимоотношений с клиентами занимается **маркетинг**. Поэтому именно эффективному использованию современных методов маркетинга и посвящена эта книга.

При этом разговор будет идти о приемах и технологиях, достаточно простых и доступных каждому предприятию, независимо от его размеров, формы собственности и направления деятельности.

**«Зарплату платит не работодатель. Работодатель только управляет деньгами. Зарплату платит клиент».**

**Генри Форд**

## Четыре важнейших задачи бизнеса

---

Итак, любой бизнес укладывается в несколько простых шагов.

**Во-первых**, вы должны изучить потребности рынка и предложить такой продукт, в котором нуждаются многие. Без такого продукта говорить о любой коммерции бесполезно – ее просто не может быть по определению.

**Во-вторых**, необходимо довести до потребителей информацию о продукте и преимуществах, которые он предоставляет покупателю.

**В-третьих**, следует наладить оптимальные каналы сбыта Вашей продукции, наиболее удобные покупателям и выгодные вам.

**В-четвертых**, необходимо постоянно получать информацию об отношении потребителей к вашему продукту с тем, что корректировать как характеристики самого продукта, так и методы его продвижения и продажи.

Как видите, основными действиями в этом процессе является обмен информацией между предприятием и клиентами, потенциальными и уже состоявшимися. Именно клиент определяет свойства вашей продукции, и успех вашего бизнеса напрямую зависит от эффективности вашего общения с ним. Вот здесь Интернет и информационные технологии могут оказать вам неоценимую помощь.

## Три столпа успешного маркетинга

---

Чтобы ваш бизнес приносил экономическую выгоду, он должен опираться на три «столпа», которые я назвал бы принципом «3Ц».

### Ценное предложение

---

В чем уникальность вашего коммерческого предложения? Какие, специфические для вашего бизнеса преимущества вы предлагаете? Какие возможности или услуги, выгодные для клиентов и отличающие вас от конкурентов, вы можете предоставить?

Подготовка четкого ценного коммерческого предложение и удобное и ясное его представление его клиентам являются первым основным элементом эффективного маркетинга.

Ваше предложение должно быть таким, чтобы от него было трудно отказаться.

### Целевая аудитория

---

Понимание ситуации на рынке и выявление потребностей целевой группы – является важнейшей задачей любого бизнеса. И в онлайне ничего не меняется. Делайте сайт не для себя, а для вашей целевой аудитории. Покажите значимые преимущества, используйте те слова и стиль

изложения, которые в наибольшей степени затронут потребности и желания ваших клиентов.

### **Целенаправленные действия**

---

Как только ваше коммерческое предложение доведено до вашей целевой аудитории, а клиенты выразили желание приобрести ваши товары или услуги, вам необходим простой и ясный процесс продажи.

Проанализируйте компоненты вашего канала продаж, подготовьте клиенту пояснения по порядку действий, а также всю необходимую информацию о вашем продукте, достаточную для принятия решения о покупке.

Организируйте свое взаимодействие с клиентом так, чтобы ему было легко и просто совершить покупку.

Таким образом, мы выяснили, что...

**Бизнес**, то есть возможность получать прибыль от своей деятельности, находится ВНЕ предприятия или компании.

**Производство и управление** сами по себе доходов и прибыли не приносят и являются расходной статьей любого бизнеса.

**Прибавочную стоимость** создают нематериальные активы компании, то есть люди, информация, знания.

**Доход и прибыль** появляются только в результате продаж. А условия для успешных продаж создает эффективный маркетинг.

**Задача маркетинга** – это создание условий, при которых усилия по продаже сводятся к минимуму.

**Решения о покупке** принимают конкретные люди. Поэтому результаты продаж напрямую зависят от Ваших взаимоотношений с покупателями.

Теперь же немного поговорим о так называемом электронном бизнесе, или электронной торговле. А существуют ли они на самом деле?



## Электронная коммерция – миф или реальность?

**Слепая вера в этот миф обходится многим в целое состояние**

**«Рассчитывать на то, что машина будет за вас думать – это то же самое, что надеяться, что электрический стул будет за вас умирать».**

Принято считать, что электронная коммерция - это торговля через Интернет.

Но ведь Интернет – всего лишь телекоммуникационная сеть. И ТОЛЬКО!

А по каналам связи, можно передать лишь ИНФОРМАЦИЮ, но никак не физические товары.

Отсюда получается, что «электронный бизнес» или «электронная коммерция» – вовсе не бизнес и не коммерция. Просто это использование электронных систем для обмена коммерческой или деловой информацией, ее обработки и хранения.

**Электронной коммерции, электронного бизнеса, как это ни парадоксально...**

**НЕ СУЩЕСТВУЕТ!**

Есть все та же привычная коммерция, привычный бизнес, привычный обмен товарами или услугами. Работающий по проверенным и испытанным тысячелетиями законам и правилам. И в наше время, как и тысячи лет назад, покупателями и продавцами являются люди, а не машины. Вы когда-нибудь видели счета, контракты и прочие коммерческие документы, подписанные «компанией», «бизнесом», «предприятием»? Нет! Там стоят подписи конкретных людей!

И не важно, как организован информационный обмен между ними – через Интернет, по телефону, почтовой переписке или через личные контакты. Именно от людей, а не от компьютеров, зависит, в конечном счете, эффективность ЛЮБОГО бизнеса.

Отсюда само собой напрашивается и решение проблем: главное внимание не к компьютерам «навороченным движкам» для интернет-магазинов и огромному ассортименту, а к людям, к покупателям, к их проблемам и их желаниям.

**«Компьютер имеет такое же отношение к принятию решений, как перо – к литературе. Но согласитесь, что писать без пера очень неудобно»**

**Роберт МакНамара**

Покупателей должно притягивать к вашим товарам или услугам, как магнитом. Чтобы у них снова и снова появлялось желание делать покупки только у вас.

А здесь вступает в силу **психология** поведения людей. И если вы ее не учитываете, а полностью полагаетесь на «крутые» технологические приемы, вас ждет полный провал. Причем, в подавляющем большинстве случаев вам совсем не обязательно быть специалистом по психологии, достаточно простого **здорового смысла**.

Статистика говорит о том, что человек, заинтересованный в приобретении какого-либо товара, делает покупку, в среднем, после СЕМИ контактов с продавцом. А с первого раза покупку совершаю лишь около 2,5% людей.

И в 95% случаев покупки совершаются на **ЭМОЦИОНАЛЬНОМ** уровне, и только **ПОТОМ** покупатель находит **ЛОГИЧЕСКИЕ** доводы, оправдывающие сделанную покупку.

### Именно в таком порядке, а не наоборот!

А что мы видим на страницах коммерческих сайтов? Списки товаров с их техническими характеристиками (мощность, вес, габариты), иногда небольшие фотографии. Десятки и сотни телевизоров, холодильников, пылесосов. И все похожи друг на друга, как две капли воды. Иногда различаются лишь цветом.

Не забывайте, что в 80% случаев решение о покупке (даже автомобиля) принимают **ЖЕНЩИНЫ**, а мы пытаемся всучить им длинный перечень спецификаций, в который и опытный инженер не всегда разберется.

### Полный бред!

Вспомните, как вы делаете покупки, особенно достаточно серьезные. Вы присматриваетесь, советуется с друзьями, интересуетесь мнением специалистов. Вот и владелец магазина, тем более «электронного», должен дать возможность присмотреться к его товару, стать для покупателя своего рода **другом и экспертом**, способным дать полезный совет, пояснить, чем отличаются одни товары от других, каковы преимущества и недостатки каждого из них.

И это надо сделать при **ПЕРВОЙ встрече** с покупателем, чтобы тот захотел вернуться к вам еще раз. Чтобы его, как магнитом, тянуло к общению с вами. Помните, что он о вас будет судить по первому впечатлению.

### И у вас НЕ БУДЕТ ВТОРОЙ возможности оказать ПЕРВОЕ впечатление.

Увы, увлечение различными технологическими «примочками» далеко не всегда идет на пользу коммерции и бизнесу. Не зря сейчас снова заговорили о персонализации, развитии взаимоотношений с клиентами и поддержанию с ними долгосрочных отношений. Опять в моде взгляды и

подходы к рекламе, предлагавшиеся много десятилетий назад такими мэтрами, как Хопкинс, Огилви и другими.

Похоже, на смену электронному маркетингу и электронной коммерции приходит маркетинг «с человеческим лицом». А за электронными системами остается лишь роль переносчика и хранителя информации.

**«Сеть Интернет – это прямой путь в дома миллионов покупателей. Возможности Сети очень велики, но пока еще большинство компаний не умеют ими пользоваться»**  
**Роберт ДеЛей, президент Ассоциации Прямого Маркетинга**

\* \* \*

Уверен, что вы твердо уяснили несколько важнейших вещей, так важных для вашей успешной деятельности в Интернет:

- Электронного бизнеса или электронной **коммерции не существует.**
- **Успех в бизнесе** определяется людьми, а не машинами и технологиями.
- В подавляющем большинстве случаев решение о покупке принимается на **эмоциональном уровне**, и только потом ему находится логическое объяснение.
- Основу ЛЮБОГО бизнеса составляет налаживание доверительных **взаимоотношений** с клиентами.

Теперь самое время посмотреть, а как можно эти принципы использовать в вашем бизнесе...

## Четыре психологических секрета электронной торговли

**«В условиях высокой конкуренции бизнес все больше становится психологичным, в первую очередь потому, что главной целью бизнеса являются лояльные потребители, а его движущей силой - интеллект сотрудников».**

**Лариса Винникова. психолог и маркетолог**

Итак, мы уже выяснили, успех бизнеса зависит не только, и не столько от технологических приемов, сколько от людей. Именно они создают продукт, именно они заключают сделки. Все технологические приемы «раскрутки», а также реклама, лишь привлекают потенциальных покупателей на Ваш сайт, но результат продаж зависит от того, как вы организовали ВСЮ цепочку взаимодействия с посетителем, то есть ваш маркетинг.

**«Если мы хотим знать, что такое бизнес, мы должны начать с его цели... существует лишь одно достоверное определение цели бизнеса — создание потребителя. То, что фирма думает о своей продукции, не самое главное, особенно для будущего бизнеса или для его успеха. Что потребитель думает о своей покупке, в чем он видит ее ценность — вот что имеет решающее значение, определяет сущность бизнеса, его направленность и шансы на успех».**

**Питер Дракер**

Так что наш **коммерческий успех** зависит от эффективности вашего взаимодействие с клиентами, от эффективности нашего маркетинга.

### **Давайте честно глянем правде в глаза!**

Как это ни печально, многие бизнесмены и предприниматели упускают значительную часть прибыли только потому, что не понимают реальных сил, управляющих поведением людей и процессом принятия ими решения.

Причем, эти **психологические особенности** настолько прозрачны и понятны, что для их понимания и использования в коммерческой практике вполне достаточно обычного здравого смысла.

В рамках короткой статьи я совершенно не претендую на сколько-либо серьезное исследование в области психологии, но хотел бы раскрыть вам **четыре важнейших психологических аспекта**, оказывающих сильнейшее влияние на бизнес.

## Секрет первый. Воздай, и воздастся сторицей

**Чувство признательности** широко распространено в любом сообществе, и оно стало важнейшей движущей силой социального и экономического прогресса. Именно система взаимной признательности сделала возможным разделение труда, обмен товарами и услугами.

Мы просто чувствуем себя **обязанными оплатить** каким-либо образом за то, что предоставил нам или сделал для нас другой человек. Это чувство заложено в каждом человеке на генном уровне, и оно гарантирует нам своего рода награду за любезность, оказанную другим.

Во всех обществах существует неприязнь к тем, кто берет и не делает усилий, чтобы отдать что-то в ответ. Принимая что-то от другого человека, вы, фактически, берете на себя обязательство оказать ему эквивалентную услугу.

И все эти договоры, контракты, меморандумы являются ни чем иным, как системой взаимных обязательств, реализующих это, так называемое, **«правило взаимного обмена»**. Да и сама коммерческая деятельность – это **цепочка взаимных обменов**.

**«Плати каждый долг свой, как если бы сам Господь выписывал счет»**

**Ральф Уолдо Эммерсон**

## Секрет второй. Чужой пример заразителен

Для подавляющего большинства людей, принятие решения – это процесс весьма мучительный. По своей природе, 95% людей являются имитаторами, и лишь 5% - инициаторы.

Поэтому, **действия других убеждают сильнее, чем любые логические доказательства**.

Чаще всего люди, для того, чтобы решить, как действовать в той или иной ситуации, ориентируются на поведение других. Психологи называют эту психологическую особенность человека **«принципом социального доказательства»**.

На этом психологическом комплексе построены **целые отрасли**, например, индустрия моды. Несколько десятков человек, которых мы сами же назвали «законодателями мод» (о, наша склонность к идолопоклонству и сотворению кумиров!), диктуют нам, что, где и когда нам следует носить и покупать. И мы, радостной толпой следуем их советам, тратим кучу денег на то, что они считают «модным» и «стильным», горячо обсуждаем и сравниваем их.

В результате, большинство из нас живет, следуя названию некогда популярной телепередачи «Делай, как мы! Делай с нами! Делай лучше нас!».

**«Там, где все думают одинаково, никто не думает слишком много»**

**Уолтер Липпман**

Принцип социального доказательства нога в ногу следует за следующим психологическим секретом...

### **Секрет третий. Сказав «А», говори «Б»**

Большинство людей стремятся быть, или хотя бы выглядеть **последовательными** в своих действиях, словах, мыслях. Особенно, если приняли на себя какие-либо **обязательства**.

Такое поведение объясняется еще одной психологической особенностью человека – приверженностью **«принципу последовательности»**.

В основе этого психологического феномена лежат три фактора:

- Последовательность **в поведении** высоко оценивается обществом.
- Последовательность **в действиях** помогает быстро решать многие проблемы.
- Ориентация на последовательность дает нам возможность выработать **ценные стереотипы** поведения в сложных условиях.

И главную роль в запуске этого механизма последовательности в действиях является принятие обязательств. Причем, срабатывают даже обязательства, которые, при первом взгляде, таковыми не кажутся.

Например, если ваш потенциальный покупатель начинает выяснять характеристики товара, расспрашивать о ценах, интересоваться гарантиями и уточнять сроки доставки – он тем самым, даже не осознавая этого, принимает на себя, хоть и не явно, обязательство сделать покупку и начинает **последовательно двигаться к ней**.

**"Обсуждение условий - знак согласия".**

**Сомалийская пословица**

Но человек – существо забывчивое. В этом и кроется...

### **Секрет четвертый. Огня желанья век не долг**

Одной из важных особенностей человеческой памяти является способность **ЗАБЫВАТЬ**. В течение 2-3 часов человек забывает до 80% полученной информации. Прибавьте к этому бесконечный поток новой информации и проблем, наваливающихся на него ежедневно. Поэтому, даже если вам

удастся **ЗАИНТЕРЕСОВАТЬ** своим предложением кого-либо, то следует иметь в виду, что время жизни его интереса к вашему предложению очень коротко, и, всего через несколько дней, о вашем замечательном товаре или выгодном предложении **даже не вспомнят**.

Беспощадная статистика говорит о том, что при первом контакте с продавцом покупают лишь 2% потенциальных покупателей, еще 3% покупают при втором контакте, 5% - при третьем и 10% при четвертом.

То есть, если после четырех неудачных попыток продать свой товар или услугу вы отказываетесь от дальнейших контактов с потенциальным клиентом, вы получаете лишь 1/5 (**ОДНУ ПЯТУЮ!!!**) своего возможного дохода. Непозволительная роскошь для любого бизнеса.

**«Большинство неудачников – это люди, которые не поняли, как близки они были к успеху, когда они сдались»**

**Томас Алва Эдисон**

\* \* \*

А теперь мы узнали и четыре основных секрета поведения человека, следовательно, и покупателя:

- **Во-первых**, всем бизнесом и торговлей правит **«правило взаимного обмена»**, и инициатором запуска его в действие должен стать продавец, поскольку в обмене, в первую очередь, заинтересован именно он.
- **Во-вторых**, в человеке превалирует **подражательный принцип поведения**, и при совершении покупки покупатель в большинстве случаев ориентируется на поведение и мнение других.
- **В-третьих**, человек привык быть **последовательным** в своих действиях, и одной из важнейших задач продавца является постепенное подведение покупателя к совершению покупки.
- Наконец, **в-четвертых**, человек **весьма забывчив**, и, даже если он заинтересован в покупке, продавцу надо несколько раз напомнить покупателю о себе и своем товаре.

Но остается вопрос, как можно использовать эти знания на практике?

Давайте посмотрим, как это сделал Джеф Пол, и что он рассказал в своей книге **«Как вы можете зарабатывать 4 000 долларов в день, сидя за кухонным столом в одном нижнем белье»**. Весьма поучительная история провалов и успехов со счастливым концом и полезными советами.

## Джефф Пол и его книга «Как Вы можете зарабатывать \$4 000 в день, сидя за кухонным столом в одном нижнем белье?»

Прежде, чем излагать историю феноменального успеха Джефа Пола в его «домашнем» бизнесе, которую он рассказал в своей книге, я хотел бы показать, что...

### Говорят студенты Джефа Пола... Послушайте истории успеха некоторых из них ...

"Обучение на ваших курсах было единственным наилучшим вложением денег, которое я когда-либо делал. Сегодня, два года спустя, я перечитываю ваш курс почти каждую неделю. Результат изучения ваших материалов? **Я зарабатываю от 30 до 60 ТЫСЯЧ долларов в месяц** на своем информационном продукте. Я испытываю глубокое чувство благодарности к вам. Огромное спасибо за вашу помощь!"  
Майк К. Декатур, шт. Джорджия.

"Считаю, что **курс феноменален!** В начале января 1997 года мы начали маркетинг с помощью торгового письма, и к 25 февраля **мы получили заказ на 6 000,00.** Нам бы следовало начать раньше. Курс сработал даже лучше, чем я ожидал".  
Пол К., Супериор, шт. Колорадо.

"Думаю, что вы делаете грандиозное дело, обучая и поддерживая нас, ваших студентов. Хотел бы поблагодарить вас за то, что вы вложили в мои руки инструмент, который позволит мне **избавиться от рабства работы на кого-то и заработать достаточно денег**, чтобы я смог жениться на своей невесте, ожидающей этого уже три года. Я хочу быть хорошим кормильцем семьи".  
Кристофер Б., Кингс Парк, шт. Нью Йорк.

"Все ваши идеи действительно окупаются очень быстро. Вами разработана **привлекательная, надежная систему**, которая сделает наше будущее прекрасным. Ваши знания позволят нам вести такой образ жизни, которого мы желаем, и дают нам ключи к успеху".  
Петур Т. и Карен П., Канада.

"Вы дали мне инструмент, в котором я нуждался, и ответы на множество вопросов, которые долго я искал. У меня еще остались вопросы, но я знаю, что получу на них ответы. **Больше нет причин для скептицизма.** Спасибо!"  
Джан А., Терре Хойте, шт. Индиана.

А теперь, вкратце, история Джеффа Пола, рассказанная им самим...



## Насколько преувеличенно название книги

Догадываюсь, что это довольно странное название для книги, и думаю, что оно звучит, как обман и преувеличение. Тем не менее, вы держите эту книгу в руках, и я надеюсь, что она окажется вам полезной.

И, как ни глупо бы оно звучит, это название абсолютно точно описывает то, чего мне удалось добиться. И каждый (и вы тоже), кто достаточно неглуп и потратит время на внимательное изучение и понимание моего примера, сможет добиться того же.

Теперь, когда я говорю **«4 000 в день»**, именно это я и имею в виду.

Сейчас, когда я пишу эти строки, в январе 1994 года, мой обычный ежедневный доход составляет около 4 000 (четырёх тысяч) долларов в день. В какие-то дни - несколько больше, в какие-то дни - поменьше.

К концу 1993 года, мой годовой доход составил более 2 миллионов долларов. Да, это валовый, а не чистый доход, но почти половина – это чистый доход.

**К тому времени, когда вы закончите читать эту книгу, вы будете точно знать, как я зарабатываю такие деньги ... и как Вы тоже сможете это сделать.**

Конечно же, возможно Вам и не удастся зарабатывать миллион долларов в год. Может быть, Вам не захочется «пахать, как вол». Или у Вас не будет нужного стремления и моих амбиций.

Хотел бы отметить, что моя Система работает не только у меня. Метод, с помощью которого я собрал все детали системы, может показаться необычным, но то, что он делает, было сделано или делается многими другими с похожими результатами.

А теперь, о том, что я зарабатываю, **«сидя за кухонным столом»**. Конечно же, сейчас это уже не так. Теперь я управляю своим бизнесом из 40-метрового «офиса», который, построенный над моим гаражом. Кроме того, мой почтовый ящик оказался слишком маленьким, чтобы вмещать всю приходящую мне почту. Поэтому, чтобы справиться с потоком заказов, мне пришлось арендовать более вместительный абонентский ящик в центре города.

Но тот самый складной столик для игры в карты, за которым мы с моей женой Пегги начинали этот бизнес, по-прежнему используется в офисе. А до этого, в течение многих месяцев, я управлял своим бизнесом из кухни, сидя за тем же столом.

Замечу, что у меня нет никакого интереса к тому, чтобы «вбухать» свои деньги в шикарный офис, с длинноногой секретаршей, сидящей там с журналом «Cosmopolitan» в руках и занятой не столько моим бизнесом,

сколько уходом за своими ногтями. (Я все это проходил раньше, в бытность свою консультантом по финансовому планированию).

Сейчас же меня интересует только ПРИБЫЛЬ.

В том бизнесе, о котором я собираюсь рассказать, Вам НИКОГДА не придется тратить вашу прибыль на «накладные расходы». У Вас не будет необходимости иметь отдельный офис вне дома.

Вам не нужны будут сотрудники со всеми их проблемами и склоками, налогами и зарплатами, и всей другой ерундой с ними связанной.

От Вас не потребуются никакие лишние расходы.

А теперь, перейдем к словам «**в одном нижнем белье**». Конечно же, это небольшая шутка. Но в каждой шутке есть доля правды. Бывали дни, когда телефон начинал звонить очень рано. Люди хотели заплатить мне деньги, а я был единственным, кто тогда отвечал на звонки клиентов. Так что я не успевал одеться, и просиживал весь день у телефона в шортах, принимая заказы с чашкой кофе в руках.

Обратите внимание, что Ваши «клиенты» НИКОГДА не приходят к Вам домой, Вы НИКОГДА не посещаете их, они НИКОГДА не видят Вас. Так что, ходите хоть голым, если Вам так нравится. Ваша одежда не имеет значения.

Когда-то, работая в офисе, я носил костюм, белую рубашку и галстук почти каждый день. Сейчас же, деловой костюм представляется мне смирительной рубашкой. У меня теперь лишь один костюм. А мой ежедневный гардероб состоит из пары удобных джинсов и нескольких футболок.

Но главное, что я ценю в этом бизнесе – приватность.

И свободу.

Как видите, каждая фраза в названии этой книги вполне реальна.

А, теперь, мы можем начинать...

Сначала, я хотел бы достаточно подробно рассказать «мою историю». Вы, конечно же, можете пропустить эту часть, но я Вам не советую.

Вам следует знать о том, как я пришел к тому, чем я стал сейчас. Тогда у Вас появится уверенность в том, что и вы можете достичь подобного результата. И если вы проследите всю эту эволюцию, Вам будет легче понять «Систему» и поверить в нее.

**И еще одну вещь, о которой я хотел бы сразу же, так это то, что «Система» не «примочка», который работает только у меня. Она работает везде».**

## Почему я написал эту книгу

Меня зовут Джефф Пол (Jeff Paul). Мне 37. У нас с моей женой Пегги три мальчика. Мы живем в прекрасном пригороде Чикаго, где мы совсем недавно купили дом за 385 000 долларов с 50% предоплатой наличными – совсем неплохо для семьи, которая всего два года назад ночевала в подвале у своих родственников.

И для точности, я пишу эту книгу на портативном компьютере (laptop), сидя за кухонным столом в шортах и футболке.

### Живите фантастической жизнью!

Я, действительно, достиг ФАНТАСТИЧЕСКОЙ ЖИЗНИ, зарабатывая кучу денег в простом, легком, приятном домашнем бизнесе.

Я испробовал много схем из серии «как можно быстро стать богатым». Я откликнулся на каждое рекламное объявление. Я по несколько раз перечитывал такие журналы, как «Money-making Opportunities» («Возможности зарабатывания денег»), «Income Opportunities» («Возможности повышения доходов»), «Spare Time» («Свободное время») и «Entrepreneur» («Предприниматель»). Я тратился на книги, планы, отчеты, кассеты, курсы, даже на распространение товаров.

Десять баксов здесь, двадцать там. Бог знает, сколько всего тысяч ушло на все это.

И, почти каждый раз я «прогорал».

Весьма возможно, что Вам это знакомо. И сейчас Вы относитесь к моим словам с большой долей скептицизма и недоверия. И я ни капли не осуждаю Вас за это, хотя надеюсь, что это не так.

Если бы совсем недавно Вы сказали мне, что я когда-нибудь буду писать книги и рекламировать их, я бы рассмеялся вам в глаза.

Но это произошло.

ПРЕЖДЕ, чем писать и рекламировать эту книгу, я хотел как-то «протестировать» свою Систему, чтобы убедиться в том, что и другие смогут изучить и использовать ее.

Поэтому, под влиянием своего «ментора» по прямому маркетингу, я нашел около 20 человек на Восточном побережье и около 30 в Калифорнии. И провел с ними семинары под названием «Джефф Пол рассказывает ВСЕ!» С каждого слушателя мы брали 795 долларов. Приличная цена, не правда ли?

Честно говоря, я бы провел эти семинары бесплатно только для того, чтобы проверить на «подопытных кроликах», можно ли мою систему дублировать. Но мой «ментор» настоял на том, что мы должны взимать со слушателей семинаров «достойные» деньги.

Он требовал, чтобы входная плата составляла 4 000 долларов с человека. «Ты зарабатываешь столько КАЖДЫЙ ДЕНЬ», говорил он, «и ты должен брать с них столько же за то, чтобы показать им, как ты это делаешь».

Но, в конце концов, мы пришли к компромиссу и остановились на 795 долларах. Тем не менее, я провел эти два семинара, выложил полностью и раздал всем по экземпляру с детальной информацией.

**Один их слушателей после семинара пришел домой и, используя только одну часть моей Системы, получил 12 000 долларов ПРИБЫЛИ в течение последующих 18 дней.**

После семинаров мы получили около дюжины писем от слушателей, подобных этому, где они сообщили нам о существенном повышении прибыли после применения предложенных мной методов.

Но «вернемся к нашим баранам».

Вы сейчас читаете книгу, написанную разочарованным «искателем возможностей», который откликнулся на кучу объявлений, но так и не нашел ничего стоящего.

Теперь же я знаю путь, предлагающий кое-что реальное и практическое, и мне не терпится показать его Вам.

Именно поэтому я и написал эту книгу.

## **Как, начав банкротом, я добился успеха в продаже книг по почте**

В школе я учился так себе. Тем не менее, мне удалось ее закончить и затем выучиться на бухгалтера.

Еще в школе я женился и по ходу дела завел ребенка. Так что мне нужны были деньги на поддержание семьи.

Я не был привлекательной кандидатурой для большинства бухгалтерских фирм, и не решался открыть свое собственное дело. Поэтому я приобрел бухгалтерскую франшизу. Деньги на оплату франшизы (15 000 долларов) я занял у своих родителей.

Кроме того, не имея опыта ведения собственного бизнеса, я пригласил партнера, отличника с дипломом MBA Университета Чикаго. А я сам стал младшим партнером с окладом 300 долларов в неделю.

Тем не менее, несмотря на мою молодость и неопытность, несмотря на долги, несмотря на то, что часть наших доходов приходилось отдавать франчайзинговой компании, несмотря на ленивого партнера - к моменту предоставления первого финансового отчета мы были полностью загружены работой, у нас было полно клиентов, и я был уверен, что нам удалось создать серьезный бизнес.

Каково же было мое удивление, когда я обнаружил, что на нашем счету в банке осталось менее 250 долларов.

Похоже, мой партнер пристрастился к кокаину и ходил по проституткам. Пока я работал, как вол и уже три недели не получал зарплату, мой партнер прогуливал мои деньги.

Но самым ужасным было то, что мы взяли в Администрации поддержки малого бизнеса кредит на сумму 200 000 долларов. Мой партнер договорился о нем, а я, не разобравшись в том, что происходит в нашей фирме, подписал его.

Я подписал документы по займу одновременно с партнерским соглашением. Теперь, когда мой партнер стал банкротом, на мне повис долг в 204 000 долларов!

## **С долгом 200 000 долларов я начинаю свой собственный бизнес сертифицированного финансового консультанта.**

---

Я попробовал себя в продаже страховок, но затем решил пойти на курсы сертифицированных финансовых консультантов.

Наверняка вам не раз говорили, что путь к успеху лежит через образование. Тогда я тоже так думал.

Короче, получение диплома сертифицированного финансового консультанта (СФК), само по себе ничего не изменило.

Тем временем, уже живя в долг, я, из-за пары неудачных сделок, только ухудшил свое финансовое положение.

Тем не менее, мне, наконец, удалось открыть свой бизнес по финансовому планированию, который начал приносить вполне приличные деньги. И эта история сама по себе весьма поучительна.

Я обнаружил, что финансовые консультанты ненавидят "маркетинг". Они не имеют ни малейшего представления о том, как привлекать клиентов, а больше заботятся о своем эго, гордости и имидже.

Поскольку я не был обременен самомнением, я быстро сообразил, что для того, чтобы зарабатывать деньги, мне надо привлекать клиентов. И делал все возможное, чтобы этого добиться.

Очень быстро, я стал "экспертом по маркетингу" в своей области, и мои маркетинговые усилия приводили в фирму достаточное число клиентов, чтобы поддерживать растущую фирму с большим числом консультантов. Например, в 1989 году компания, в которой я был партнером, заработала более 1,5 миллиона долларов.

Я выплатил все свои долги. У меня была новая машина с радиотелефоном. Прекрасный дом.

Но, во-первых, всю работу по привлечению клиентов мне приходилось делать самому, тогда как мои партнеры просиживали штаны в офисе. В результате, между нами стали возникать трения.

Во-вторых, постепенно я начал понимать, что работа эта мне не очень-то и нравится. В конце концов, партнерство лопнуло, и я едва унес ноги, оставшись практически голым.

Однако я весьма быстро нашел высокооплачиваемую работу в должности главного бухгалтера в компании, предоставляющей финансовые услуги. Компания находилась в Филадельфии, и нам пришлось переехать туда. Но это того стоило.

Почти сразу же, после переезда моей семьи в Филадельфию, мой "крутой" хозяин, владевшей крупной фирмой с шикарными офисами, неожиданно обанкротился.

Когда-то я считал свою работу малоинтересной, и даже ненавидел ее. До тех пор, пока не потерял ее.

В течение всего этого времени я испробовал множество различных схем самостоятельного зарабатывания денег, экспериментировал с продажами по почте в попытках найти дело, которое сделает меня действительно независимым.

Я понял, что больше никогда не буду связываться с какими-либо бизнес-партнерами. Мне совершенно не хотелось надевать костюм с галстуком и, изобразив на лице улыбку, приходить по утрам в офис. Или мотаться где-то днями и, даже неделями, продавая то, что меня совершенно не интересовало, людям, на которых мне было наплевать.

Мне все это уже порядком надоело.

Я не хотел всю жизнь работать на кого-то, и стать относительно свободным лишь к 65 годам после выхода на пенсию.

Понимаете, я абсолютно твердо знал, чего я НЕ ХОЧУ.

Но я совершенно не представлял, что надо делать для этого. Кроме несколько расплывчатой и не сформировавшейся "идеи", что я хотел бы заняться продажей товаров по почте.

Так что я совершил глупейший поступок, когда моя фирма лопнула. Мы вернулись назад в Чикаго, и стали жить на мою кредитную карточку.

Новой работы я НЕ НАШЕЛ. Я заперся в доме и решил, что мне как-то удастся создать бизнес по почтовой торговле до того, как у меня закончится кредит.

И я начал пробовать различные "программы", публиковать объявления, рассылать брошюры и так далее.

Вы должны знать, как глубоко я завяз в нищете, прежде чем мне удалось сделать первый прорыв. Это покажет вам, что любой может сделать то, что сделал я. Если мне удалось вырваться оттуда, где я был в то время, и достичь годового дохода в миллион долларов, то и вы сможете это сделать.

Возможно, вы воспользуетесь моей Системой и начнете с лучшей позиции, чем я. Вы даже можете добиться еще больших результатов.

## **Всего в нескольких счетах от того, чтобы стать бездомным**

---

Мы остались без дома. Мы были вынуждены переехать к сестре Пегги и жить у них в подвале. Только представьте, Пегги, я и дети жили практически на одной старой кушетке в углу подвала.

Из "блестящего, успешного, перспективного молодого человека, находящегося на подъеме", я превратился в обузу для семьи и неудачника в глазах друзей.

Мы находились всего в нескольких неоплаченных счетах от того, чтобы стать бездомными. (А как насчет вас?)

Итак, я по ночам просиживал в этом подвале, ругая себя, но постепенно уверялся в том, что смогу превратить все, собранные мной идеи, в успешную систему продаж по почте.

Оглядываясь на те времена, я искренне горжусь собой, и очень, очень благодарен Пегги. Почему и как она сохранила веру в мои мечты и идеи, я не знаю. До сих пор не могу понять, почему она меня тогда не бросила.

Но я был поглощен созданием простого, полностью независимого бизнеса торговли по почте.

А пока я пробовал одну "идею" за другой, работая за стареньким расшатанным столиком в противоположном углу того самого подвала, мой долг по кредитной карточке достиг 100 000 (сто тысяч) долларов.

## **А теперь, счастливый конец этой истории.**

---

Всего два года спустя мы переехали из подвала в прекрасный дом, стоимостью 385 000 долларов, оплатив сразу 50% этой суммы наличными.

У нас достаточно много денег на банковском счете. Прекрасная машина. Дети в школе и имеют все, что им необходимо.

Я даже купил катер. И я кладу на свой банковский счет 4 000 (четыре тысячи) долларов ЕЖЕДНЕВНО. Мы делаем значительные пожертвования, особенно в благотворительные фонды. Мы путешествуем первым классом и ЧАСТО устраиваем себе отпуск.

Я сам распоряжаюсь своим временем. Я хожу на футбольные игры, где играют мои дети. Посреди недели я могу отправиться на рыбалку.

Мы стали людьми, которых государственная статистика называет "весьма богатыми"!

Система, которая примерно за 18 месяцев перевернула всю мою жизнь, и является предметом дальнейшего обсуждения. С этой Системой вы можете добиться любых финансовых целей.

## **Как произошел прорыв в реализации моих идей**

---

Я был близок к победе. Очень близок. Мне удалось, за счет тупой, упрямой настойчивости, собрать вместе большинство «элементов», необходимых мне для того, чтобы зарабатывать большие деньги в торговле по почте.

Но некоторых деталей явно не хватало. Нескольких тонких регулировок. И я никак не мог понять, чего не доставало.

Но, читая различные книги, звоня по телефонам и «доставая» экспертов по почтовой торговле, в попытках найти недостающее звено, я постоянно слышал об одном человеке, гении заработков в торговле по почте, предпочитавшем держаться в тени.

И случайно я получаю приглашение на один из его семинаров.

Мы сразу же поехали на этот семинар и там этот "НАСТОЯЩИЙ" эксперт посмотрел на то, что я делаю, и...

Должен на минутку отвлечься.

Я стоял у подножия высочайшей, самой загадочной горы, которую я мог только представить...

Вы знаете эти истории о посещении Мудреца, живущего на вершине горы. В нашем случае этой "горой" были деньги. Участие в этом семинаре стоило умопомрачительной суммы 3 495 долларов.

Именно так: три тысячи четыреста девяносто пять долларов. Плюс авиабилеты. Гостиница. Для меня и моей жены эта сумма казалась национальным долгом.

Только представьте себя живущим в повале, в осаде собирателей платежей, раздумывающим о том, где достать несколько долларов.

А тут с вас спрашивают 3 495 долларов!

Но мы решили продолжить борьбу.

У меня оставалось немного денег на кредитке.

Мы заняли понемногу там и сям.

Мы поехали.

В гостинице мы не питались в ресторане вместе с другими участниками семинара, а их было около 20 человек. Мы ели крекеры с арахисовым маслом у себя в комнате.



До сих пор считаю удивительным, что всего несколько минут круто изменили нашу жизнь таким удивительным образом.

На семинаре я стал понимать, что я делал неверно. А затем, Великий и Всемогущий Волшебник страны Оз САМ подсел к нам лично и выслушал меня.

Я рассказал ему о своих идеях, описал мой продукт, мои попытки рекламироваться, и обо всем, что мы сделали.

Он сказал нам, что мы прошли 90% пути к нашей цели... он дал нам НЕСКОЛЬКО советов... и отправил нас домой.

За месяц до этой встречи, в сентябре 1991 года, мы получили 1 090 долларов от моих попыток развить бизнес в торговле по почте.

Последовав совету этого гуру, мы внесли изменения в бизнес. И наши доходы взлетели, как праздничный салют.

Вот действительные цифры, которые можно проверить в моем банке:

Сентябрь	1 090 долл.	(унылая картина)
<b>ВНЕДРЕНИЕ СИСТЕМЫ</b>		
Октябрь	13 400 долл.	(13-кратный рост!)
Ноябрь	26 200 долл.	(удвоение продаж)
Декабрь	49 800 долл.	(и это не в "лучший месяц в таком деле)

Должен вам сказать, что скромно положить на СВОЙ банковский счет ПЯТЬДЕСЯТ ТЫСЯЧ ДОЛЛАРОВ за месяц... без всяких партнеров... без офиса, только я и Пегги, рассылая наши письма, отвечая на телефонные звонки и считая деньги... это "круто". Секс, конечно круче, но не намного.

Но я не мог представить, что 49 000 долларов в месяц - только начало.

А было именно так. По мере того, как мы исправляли некоторые недоделки и устраняли мелкие недостатки в нашем бизнесе, пока он не стал СИСТЕМОЙ, наши доходы продолжали расти.

Мы еще трижды посетили семинары нашего "ментора", и каждый раз он помогал улучшить то, что мы делали.

В 1992 году мы положили на свой банковский счет более ОДНОГО МИЛЛИОНА ДОЛЛАРОВ. После вычета расходов, около ПОЛОВИНЫ этой суммы стало нашим ЧИСТЫМ ДОХОДОМ.

В 1993 году, наш доход составил 2,1 млн. долларов, половина из которых представляли нашу прибыль (до налогов).

А в 1995 году объем продаж из нашего маленького офиса перевалил за 5 млн. долл.

Но деньги - это не все. ( Конечно, мне легко сейчас так говорить.)

Это также идеальный пожизненный бизнес, что вы поймете позднее.

Ну а сейчас, я хотел бы приступить к объяснению деталей моей Системы...

## Компоненты моей Системы

---

Ниже приведен список ключевых элементов моей Системы:

- Полный контроль и независимость
- Правильный выбор специализированного целевого рынка
- Фокусировка на специализированном «информационном» продукте
- Секреты выбора правильного продукта
- Недорогой способ рекламы для расширения числа потенциальных клиентов
- Секрет того, ГДЕ надо рекламироваться
- Как простой автоответчик превращает телефон в ваш отдел продаж, который работает 24 часа в сутки, 7 дней в неделю и без отпусков
- Три основных способа получения платежей

Нам следует начать с обзора всех этих элементов, так что вы сможете охватить всю картину в целом.

## Полный контроль и независимость

---

Вы должны иметь **полный контроль** над продуктами, которые вы собираетесь продавать.

Это означает, вам не следует приобретать широко распространенные продукты у кого-то, кто уже продает их множеству других людей, а не только вам. Вам не следует становиться их "дистрибьютером" или "дилером".

**Ваш продукт должен быть ВАШИМ** в полном смысле этого слова.

Это кажется нереальным? Разве для этого не нужны крупные инвестиции?

Отнюдь нет. Вы можете полностью, и безусловно, владеть эксклюзивными продуктами почти **без сколь-либо значительных инвестиций**.

И когда вы будете следовать моей Системе, никто и никогда не сможет "выдернуть из-под вас ковер".

## Верный выбор специализированного рынка

---

Большинство людей считают, что для успеха в торговле по почте следует торговать продуктом, который нужен всем. Однако здесь есть подводный камень.

Если вашим рынком являются все, вам потребуются значительные ресурсы, чтобы общаться с такой массой людей.

Для того чтобы продавать широкой публике, вам необходимо размещать большие рекламные объявления в дорогих изданиях.

Но даже небольшое объявление в центральных изданиях может стоить сотни и тысячи долларов за одну публикацию, а вам надо проверить результативность рекламы с помощью разных объявлений и в различных изданиях. И это может влететь вам в копеечку.

По этим причинам, я предпочитаю всячески избегать крупных рынков.

Я зарабатываю на том, что стараюсь быть **КРУПНОЙ РЫБОЙ В МАЛЕНЬКОМ ПРУДУ**.

Я выбрал в качестве своей аудитории финансовых консультантов. Поскольку я был одним из них, я знаю их проблемы. Когда я им пишу или общаюсь с ними, я понимаю их, и они это чувствуют.

Именно поэтому я выбрал этот специализированный **"целевой рынок"**.

Вы также можете выбрать СВОЙ целевой рынок подобным образом. Если вы любите рыбачить, то, возможно, вашим целевым рынком должны стать рыболовы-любители. Если вы коллекционируете монеты, то вашим целевым рынком могут быть такие же коллекционеры, как вы.

Если вы умеете успешно продавать автомобили, то вашим целевым рынком могут стать продавцы автомобилей. Если вы успешный священник, то вашим рынком могут стать другие священнослужители.

Вы ухватили идею? **При выборе своего целевого рынка**, взгляните на вашу настоящую или прошлую трудовую деятельность, или же на ваши увлечения.

Тогда, вместо того, чтобы привлечь и отобрать себе клиентов из 200 миллионов человек, мне достаточно работать с 30 000 финансовых консультантов и страховых агентов.

Большинство специализированных рынков имеют свое небольшое **отраслевое издание** (газету или журнал), которое хорошо читается, а рекламироваться в нем гораздо дешевле, чем в крупных изданиях.

Но при этом, вы обращаетесь к **целевой аудитории**, которая с гораздо большей вероятностью откликнется на ваше предложение, поскольку оно обращено именно к ним.

Эта идея следует нога в ногу со следующей...

## Фокус на специализированный информационный продукт

---

**Во-первых, информационный продукт** может быть в виде книги, буклета, учебного пособия, инструкции, отчета, бюллетеня, видео или аудио кассеты или дискеты, семинара, лекции или комбинации перечисленного.

Все эти продукты прекрасно подходят для торговли по почте (и через Интернет), и прекрасно укладываются в мою Систему.

**Во-вторых, что означает «специализированный продукт»?**

Это означает, что ваш информационный продукт должен отвечать **потребностям клиента**. Обычно, он должен быть специально создан для конкретной **рыночной ниши**.

Если, например, моим целевым рынком является "ловля форели", тогда я могу продавать, скажем, видеозапись малоизвестных приемов ловли именно форели, а не рыбной ловли вообще или, что еще хуже, о лодочных туристических походах. Нет, я должен подробно и в деталях рассказать исключительно о ловле форели.

Хитрость заключается в том, что мой продукт должен **в точности соответствовать** целевому рынку.

В моем случае, я подготовил курс самостоятельного обучения именно для СФК. Он рассказывает все о путях привлечения новых клиентов именно в области финансового консультирования. Мой продукт точно соответствовал интересам рынка.

Существует множество книг, видео и аудио курсов, семинаров по поиску клиентов, рекламе и маркетингу, которыми могли бы воспользоваться финансовые консультанты. Но нет ни одного такого продукта, сделанного специально для них.

Мой же курс предназначен именно им.

А теперь ...

## Секрет того, как выбрать нужный продукт

---

Вам нужен продукт, который адресован на **решение** самых главных проблем и желаний людей вашего "целевого рынка".

Это создаст мощный положительный заряд вашему маркетингу.

Потому, что продавать на **эмоциональном** уровне многократно легче, чем на **логическом**.

В моем случае, я точно знаю, что **главная головная боль** финансовых консультантов - это поиск клиентов.

Зная это, я и создал свой продукт, помогающий им в решении этих проблем.

Я также знаю, самое **страстное желание** консультантов - чтобы клиенты появлялись у них, как по волшебству. На самом деле, они хотели бы рекламироваться, и считают это важным, но им это не удается.

Так случилось, что, работая финансовым консультантом, я научился делать так, чтобы реклама окупалась. Поэтому, я создал информационный продукт, который содержит рекламные стратегии и примеры рекламы, которая работает. Мой продукт прекрасно отвечал потребностям моего сектора рынка.

Как видите, я описываю подход к зарабатыванию денег, отличный от того, что вы, возможно, когда-либо слышали или читали. Но, **несомненно**, он работает в разных сферах бизнеса.

### **Как реально зарабатывать в торговле по почте, имея менее 1 000 долларов в кармане**

Локомотив, который двигает мой бизнес - это...

#### **Реклама, направленная на привлечение потенциальных клиентов**

По определению, это означает, что **задача моей рекламы** - не продажа продукта. Не создание имиджа компании. Не описание моего продукта.

Ее задача только в том, чтобы заставить людей, которые наиболее вероятно приобретут мой продукт, проявить себя и сообщить мне о себе, запросив БЕСПЛАТНУЮ информацию, которую я рекламирую. Люди, что ответили на такого рода рекламу, называются "контактами", то есть пока что лишь потенциальными покупателями.

Эти рекламные объявления должны делать только **одно** дело. Я использую **"многошаговый маркетинг"**, где каждый шаг выполняет лишь одну задачу.

Именно благодаря этому, мне удается получить заказы от 10-12% людей, которым я направляю свое коммерческое предложение.

В обычной же системе торговли по почте доля заказов составляет 1-2% от числа разосланных предложений.

Мой метод очень эффективен. Ведь **результативность** моей рекламы оказывается **в 5-10 раз выше**, чем обычной, что позволяет добиться больших результатов при меньших затратах.

Конечно же, это не единственный путь эффективно продавать товары по почте. Но Система, о которой я вам рассказываю, позволяет сделать это с минимальными начальными затратами, с меньшим риском, с малыми инвестициями. Она проста, работает, как конвейер и неоднократно проверена.

Возможно, вам будет интересно знать, что **ДЕСЯТКИ ТЫСЯЧ** мелких предпринимателей, большинство из которых торгуют информационными

продуктами по почте, полностью строят свой бизнес на «контактной» рубричной рекламе.

Я знаю одного джентльмена, который уже **ШЕСТЬДЕСЯТ ЛЕТ** зарабатывает 30-50 тысяч долларов в год, работая неполный рабочий день в своем загородном доме в Калифорнии.

Вот, как он описывает свою жизнь.

Он встает с постели, когда хочет, прогуливается с собакой, делает короткую зарядку, читает газеты за чашкой утреннего кофе и стаканом сока. Затем, он работает примерно час-два в своем небольшом кабинете, имеющем огромное окно с видом на океан.

Когда почтальон приносит почту, его жена помогает ему разобрать ее, рассылает его рекламные письма новым «контактам», и обрабатывает заказы клиентов. Обычно на это уходит около часа. А остаток дня у них свободен.

Пару раз в неделю они едут в город, заходят в банк, делают покупки, ходят в кино, навещают друзей.

Его небольшие, рубричные рекламные объявления оплатили ему его дом, обучение детей в колледже, позволили ему сделать некоторые инвестиции и прожить всю жизнь так, как ему хотелось.

И он далеко не исключение.

Противоположностью такой "**косвенной**" рекламы и многоступенчатой маркетинговой системы является одноступенчатая, **прямая** реклама, когда рекламируется сам продукт и предлагается сразу же приобрести его.

Я **НЕ рекомендую** такой подход, особенно начинающим. На этом пути добиться результатов гораздо труднее.

С точки зрения объема работы он, действительно, может показаться более простым. Но простые решения не всегда ведут к высокому доходу.

А теперь можно перейти к следующему...

### **Секрет того, где следует рекламировать**

---

Я называю это "секретом", потому что большинство людей, начинающих свой бизнес, естественно склоняются к массовым СМИ, с которыми они хорошо знакомы.

Реклама в таких изданиях очень и очень дорогая, поскольку их тиражи огромны. Но вы всегда тратите деньги впустую - люди просто не обращают внимания на вашу рекламу. А ваши небольшие объявления легко теряются в этих крупных изданиях.

Я заработал состояние, отвернувшись от всех этих "крутых" многотиражных средств массовой информации и обратившись к небольшим отраслевым специализированным журналам.

Реклама в специализированном журнале обойдется Вам относительно дешево. Но те, кто читает такие издания от корки до корки, обязательно обратят на нее внимание. Потому что она о них и обращена к ним.

Это практически гарантирует, что вашу рекламу прочитают 100% читателей специализированного издания.

Я продаю информационный продукт, который показывает финансовым консультантам и специалистам по финансовым услугам, как они могут эффективно продвигать и продавать свои услуги. Поэтому я размещаю свою рекламу в журналах "Financial Planning" и "CFP Today".

Наиболее вероятно, что вы никогда не читали эти журналы, и даже не знаете об их существовании. Но их читают те, кто нуждается в моем продукте.

Существует множество специализированных изданий по разным видам деятельности или интересам, которые предоставляют блестящие рекламные возможности для предложений, нацеленных именно на их читателей.

### **Почему, когда и как использовать бесплатные сообщения автоответчиков для усиления вашей рекламной кампании.**

В большинстве своих рекламных объявлений я предлагаю читателям, желающим получить мой **БЕСПЛАТНЫЙ ОБЗОР**, позвонить по определенному номеру телефона и прослушать **БЕСПЛАТНОЕ СООБЩЕНИЕ С АВТООТВЕТЧИКА**.

Почему же я добавляю этот шаг?

Почему бы ни предложить им позвонить ко мне прямо в офис?

Этот маленький трюк может удвоить результативность вашей рекламы.

Многие, очень многие не решаются позвонить в ответ на рекламное объявление, потому что боятся разговаривать с продавцом на другом конце телефона, который начнет задавать вопросы, давить на них и пытаться продать продукт.

Поэтому, даже если такой человек заинтересовался вашим предложением, он отказывается от разговора по телефону.

Отсюда в моих рекламных объявлениях и появилась фраза "бесплатное сообщение с автоответчика". Позвонив по указанному номеру, человек услышит лишь заранее записанное сообщение, которое можно просто послушать и в любой момент повесить трубку.

Та же самая техника помогает продвигать процесс продажи.

В записанном сообщении подробно рассказывается о предлагаемом продукте, дается дополнительная информация о нем и предлагается оставить имя и адрес, по которому можно выслать бесплатный обзор.

В этом случае, позвонивший делает следующие **4 шага к покупке**:

- **Читает** ваше рекламное предложение.
- **Отвечает** на него.
- **Выслушивает** по телефону подробное описание продукта.
- **Решает** сообщить вам свое имя и адрес.

Он совершает ЧЕТЫРЕ действия, подтверждающие его интерес к вашему продукту.

Вы потратили деньги на то, чтобы донести ваше предложение до человека, который всерьез заинтересован в получении Вашего продукта.

Эта же техника позволяет мне зарабатывать большие деньги при маленьких операционных расходах.

За прошедший месяц мои объявления привлекли более 2 000 потенциальных клиентов.

А это значит, 2 000 звонков!

Если бы эти звонки поступали прямо ко мне в офис, мы с женой были бы вынуждены нанять несколько человек, чтобы отвечать на эти звонки.

Нам бы пришлось руководить этими людьми. Кого-то увольнять, кого-то нанимать взамен уволенных.

Нам бы потребовалась дополнительная площадь.

Пришлось бы приобрести офисную АТС и арендовать многоканальный номер.

Да и звонящие будут дольше занимать линию, задавая лишние вопросы.

**Я НИЧЕГО ЭТОГО НЕ ХОЧУ!**

У меня больше нет ни малейшего желания иметь офис и платить за его аренду. Я больше не хочу нанимать сотрудников и решать их проблемы. Даже мысль об этих проблемах и расходах приводит меня в ужас.

Направляя все эти звонки потенциальных клиентов на автоответчик, я получаю возможность принимать эти звонки в любое время дня и ночи, ежедневно и без выходных.

А главное, без дополнительных сотрудников и ненужных накладных расходов.

И все это работает даже тогда, когда я сплю.



## Главный секрет того, как я зарабатываю 4 000 долларов в день, и что вы можете делать то же самое.

---

Остался еще один **"большой секрет"**, последняя деталь в моей системе, которым я хотел бы с вами поделиться. Но сначала я хочу, чтобы вы поняли всю структуру того, как поступают деньги, и как работает мой бизнес.

Ранее в этой книге я назвал этот бизнес "стилем жизни", и думаю, что это также важно, как и деньги.

Честно говоря, я могу зарабатывать хорошие деньги многими различными путями.

Я уже владел успешной высокодоходной консультационной компанией, и мог бы заняться этим снова.

Мне также предлагали высокооплачиваемую должность Директора по маркетингу в нескольких крупных консультационных компаниях, занимающихся финансовым планированием.

Недавно я получил несколько приглашений выступить перед группами финансовых консультантов, торговых агентов и биржевых брокеров.

Но я отказался от всех этих предложений, потому что я все это уже проходил и не желаю к этому возвращаться.

**Мне не нужен хороший заработок -  
мне нужен хороший стиль жизни.**

Я уверен, что мое понимание хорошего стиля жизни отличается от вашего. Но я верю в то, что моя Система поможет вам создать такой стиль жизни, которого вы пожелаете.

Вы можете жить где угодно: в мегаполисе или небольшом городке, на каком-либо острове посреди океана или в лесу. Это не имеет значения, пока у вас есть связь с внешним миром.

## Три основных способа приема заказов

---

Я использую термин "торговля по почте", но на самом деле, мои продажи осуществляются тремя путями.

Итак, все начинается с рекламы по созданию списка потенциальных клиентов, заинтересовавшихся моим продуктом.

В ответ на эту рекламу они звонят по телефону на автоответчик, а автоматическая служба собирает их имена и адреса, и отправляет их по факсу мне.

На этом этапе, Я НИЧЕГО НЕ ДЕЛАЮ. Все, что мне надо сделать, это разместить рекламные объявления. Все остальное происходит без моего участия.

Затем мы посылаем этим людям наш **"рекламный пакет"**. Это бесплатная брошюра, представляющая собой длинное рекламное письмо, которое продвигает мой "информационный продукт".

На самом деле я использую **серию** таких писем. В результате, человек, не купивший продукт после первого письма, получает второе, третье и т.д. При небольших объемах, это можно делать вручную.

Мне пришлось потрудиться, чтобы наладить этот процесс. Теперь, когда все отлажено, мой бизнес работает на автопилоте. Фактически, он превратился в машину по печатанью денег.

Обратите внимание - Я, ПО-ПРЕЖНЕМУ, НИЧЕГО НЕ ДЕЛАЮ.

В результате рекламы, **заказы** приходят к нам тремя путями:

**Большая часть заказов** приходит по почте. Вот она, торговля по почте. Мы никогда не общаемся с нашими клиентами. Они присылают нам деньги, а мы отсылаем им заказ.

**Другая часть заказов** приходит по факсу. Клиент заполняет специальную форму, прилагаемую к рекламному письму, и отправляет ее со своего факса. Это позволяет им делать заказы импульсивно, немедленно, в любой час и день, а нам не надо даже подходить к аппарату.

Так что, когда утром я заглядываю в свой офис, там меня ждет куча заказов, полученных за ночь по факсу.

Восхитительное зрелище!

Наконец, **часть заказов** мы получаем по телефону, поскольку некоторые клиенты, прежде чем размещать заказ, хотят задать несколько вопросов.

Вначале, мы с женой отвечали на эти звонки сами. Сейчас же на большинство звонков отвечает ее сестра, Мери.

Я почти не занимаюсь этим.

Мы зарабатываем более 2 миллионов долларов в год, и я знаю, что мы практически в том же составе сможем обеспечивать продажи и вдвое большие. И все равно, нам не нужны дополнительные сотрудники.

### **НО Я ПО-ПРЕЖНЕМУ НЕ БУДУ НИЧЕГО НЕ ДЕЛАТЬ.**

Конечно же, вы можете спросить: "А что тогда Джеф делает?" Моя жена, думаю, ответила бы: "Немного".

Я играю с детьми, рыбачу на своей лодке, полеживаю в гамаке, планирую наши отпуска.

В своем бизнесе я занимаюсь тем, что мне нравится, и интересно для меня. В частности, создаю и модифицирую свои рекламные объявления, разрабатываю новые продукты, которые я мог бы предложить своим клиентам, экспериментирую с новыми идеями для бизнеса.

Но почти ежедневно, а также в конце недели, я делаю одну важную вещь: проверяю и обрабатываю статистику бизнеса, что помогает мне принимать решения и управлять бизнесом.

Но что для меня самое важное, это то, что...

Я ни перед кем не отчитываюсь. Я сам себе босс. У меня нет долгов, нет партнеров, нет подчиненных, в моем окружении нет проблемных людей. И в моем офисе нет никаких требований к одежде.

Если мне захочется после обеда пойти на кубковый матч, мне не надо придумывать оправдания для шефа. Я у себя дома и живу ради моих детей, моей семьи.

Каждая минута моей жизни в моем полном распоряжении.

Многие и тех, кто приходит в собственный бизнес, быстро обнаруживают, что с одной раскаленной сковородки попадают на другую. Они становятся рабами своего бизнеса.

Не они владеют бизнесом, а бизнес владеет ими. И они вынуждены больше и напряженней работать, получая те же деньги, что и при работе по найму. Мне очень и очень повезло, что я избежал этого.

Большинство тех, кто начал свой бизнес, вынуждены влезать в долги и вкладывать деньги в свой бизнес, вместо того, чтобы получать от него. Статистика говорит, что начинающему бизнесмену не следует ожидать прибыли раньше, чем через три-пять лет.

Мне пришлось влезть в долги, превышающие 100 000 долларов, прежде чем я смог создать свою систему.

Вы можете избежать всего этого.

Как только моя система начала по-настоящему работать, я в первый же месяц заработал 13 000 долларов, и более половины этих денег были моей чистой прибылью.

Используя мою систему, вы начнете получать прибыль через три месяца, а не через три года, как большинство предпринимателей.

\* \* \*

Вот, вкратце, что рассказал Джеф Пол о том, как ему удалось, с помощью созданной им Системы, добиться успеха в своем бизнесе.

- Что же это за **Система**, которая помогла Джефу вырваться, наконец, вперед, и запустить свой бизнес?
- Как ее можно использовать **в Вашем бизнесе**?
- Что нужно сделать, чтобы она начала **работать у Вас**?

Вот об этом мы и поговорим дальше...

## Как Магнетический маркетинг... изменит Ваш бизнес... Раз и навсегда

Раскрыты исключительно мощные стратегии  
рекламы, маркетинга, прямого маркетинга,  
привлечения и удержания клиентов и потребителей

**Настоятельно рекомендую Вам запереть дверь, отключить телефон, выключить телевизор и радиоприемник, сбросить туфли, устроится поудобней, и внимательно изучить это письмо – настолько оно важно для Вас!  
В нем представлено нечто революционное.**

Дорогой друг!

То, что Вы только что узнали о «секретах» Джефа Пола – всего лишь вершина айсберга, под названием «Магнетический маркетинг».

Множество деталей осталось «за бортом».

Настало время разобраться во всем и использовать новые методики для **МНОГОКРАТНОГО** увеличения продаж.

Если вы уже имеете или хотите создать свой собственный бизнес, то, как Вам удастся избежать кабалы рекламных агентств?

Вы хотите, наконец-то, быстро получить точно измеримые результаты того, насколько **эффективно использован каждый рубль**, вложенный в рекламу, маркетинг и продвижение Вашего товара или услуги?

Ни одно рекламное агентство вам этого не сможет сделать!

Хотите, по своему желанию, **получить поток новых клиентов**?

По желанию резко увеличить свой доход?

Определить любой «целевой рынок» и **доминировать** на нем... всего за пару долларов за перспективного клиента?

И при этом, **не имеет значения**, продаете ли сложное программное обеспечение для крупных компаний или владеете небольшим цветочным магазином за углом.

На самом деле, то, о чем я Вам расскажу, «перевернет» в лучшую сторону весь ваш процесс маркетинга!

Если вы **профессионал продаж**, то не хотели бы покончить с поиском «холодных» контактов раз и навсегда?

**Хотите овладеть** новыми мощными методами буквально магнетического привлечения потенциальных клиентов, которые видят в Вас эксперта и союзника, которые заранее готовы сделать у Вас покупку?

**Разве Вы не хотите** прекратить целыми днями «висеть» на телефоне, мотаться по городу и обивать пороги различных компаний и организаций в поисках новых клиентов?

**Вам не надоело** по сто раз на дню рассказывать еще одному возможному клиенту о преимуществах и возможностях вашего нового продукта?

А не лучше ли, чтобы Ваши потенциальные **клиенты сами буквально умоляли бы Вас** назначить время встречи для них?

**Если Вы менеджер по продажам или руководитель службы маркетинга**, не хотели бы Вы избавиться от ненужных расходов и неопределенности при проведении маркетинговых и рекламных кампаний?

И, при всем этом, сделать ваших сотрудников более продуктивными?

**Все эти выгоды и множество других преимуществ теперь доступны для Вас, если Вы немедленно воспользуетесь маркетинговой стратегией, которую я назвал «Система магнетического маркетинга».**

## **Почему Вам следует непременно изучить «Систему магнетического маркетинга»**

**Во-первых**, она наиболее полно учитывает особенности покупательского поведения людей, что делает ее непревзойденной в сравнении с другими приемами маркетинга, независимо от размеров компании и сферы деятельности.

**«Система магнетического маркетинга»** превосходно работает и в домашнем бизнесе, и в небольшой фирме, и в крупном холдинге.

**Во-вторых**, результаты ее использования просто поражают. Например, представьте себе молодого женатого предпринимателя, работавшего дома, и имевшего долг в 100 000 долл. (да, сто тысяч долларов!). И всего через 90 дней после внедрения подобной системы его доход подскочил с 1 000 долларов в месяц, до 50 000 долл., то есть **в 50 раз!** Тот же товар, те же цены, но «магнетический маркетинг» вместо традиционного. А теперь он миллионер и имеет годовой доход 5 млн. долл.

Да это же Джеф Пол, воскликнете Вы, и будете совершенно правы!

А знаете ли Вы, что компания Cannon USA смогла всего за полгода увеличить продажи на 50%, используя только несколько стратегий «магнетического маркетинга». И эти невероятные результаты получены благодаря использованию этой удивительной системы.

Приемы магнетического маркетинга, в том или ином виде, с успехом используют такие компании, как IBM, Microsoft, BMW, Harley Davidson, Reader's Digest и множество других.

## **А вот что говорят люди, применившие стратегию магнетического маркетинга в своем бизнесе:**

Некоторые из отзывов о магнетическом маркетинге Вы уже читали в предыдущем разделе, где изложена книга Джеффа Пола «Как Вы можете зарабатывать 4 000 долларов в день, сидя за кухонным столом в одном нижнем белье»

Вот Вам еще пара...

**Маркетолог, работающий в секторе B2B, использовал только одну идею и получил прибыль 26 000 долларов.**

*«Мы использовали «систему рассылки» для продажи наших книг. Мы разослали предложения в 1 600 местных компаний. Мы рассылали их с интервалом около 9 дней. Отклик на Письмо №1 – 7%, на письмо №2 – 8%, на Письмо №3 – 3%. Всего откликнулось 18% адресатов! Мы продали 3 700 книг и получили прибыль 26 000 долларов!»*

*Дуг Нильсон (Doug Nielson), Омаха, шт. Небраска*

**Профессионал прямых продаж утроил свой доход!**

*«Используя систему магнетического маркетинга, мне удалось утроить свои продажи и на 100% увеличить число рефералов».*

*Карен Попкен, Старший директор по продажам,  
Мери Кей, Эппл Велли, Минесота*

Вы, конечно же, спросите, а почему здесь нет отзывов российских предпринимателей и бизнесменов.

Хороший вопрос, и ответ на него до удивления прост:

Вы один из первых, кто узнал о **«Системе магнетического маркетинга»**.

Некоторые элементы этой системы, Вы, возможно, и обнаружите в маркетинговой деятельности той или иной российской компании. Но, как система, «магнетический маркетинг» у нас практически неизвестен. Во всяком случае, мне нигде не удалось обнаружить его.

А раз Вы первый, Вам предоставляется **реальная возможность** изучить его особенности и применить в своем бизнесе. У Вас есть редкий шанс **обойти Ваших конкурентов**, до того, как они сами начнут использовать **«Систему магнетического маркетинга»** у себя.

Теперь уже и в Рунете стали появляться люди, ставшие применять новые и весьма эффективные приемы продвижения своих товаров и услуг. Только

почитайте, что говорят первые слушатели моего курса, которые изучили «Систему магнетического маркетинга»:

*Вчера дочитала основной буклет. Размышляла над прочитанным до 4-х утра. Важно, что Вы смогли донести идею в очень простой и доступной форме.*

*Я не люблю сложных и заумных книг с пространным изложением на очень пространную тему. Ваша работа этим, к счастью, не страдает. И это радует.*

*По ходу чтения созревают идеи. Есть пара вещей, которые планирую внедрить в самое ближайшее время. Задумалась и над созданием собственного информационного продукта. Есть несколько интересных тем, вижу, как это организовать в систему.*

*Попробую внедрить, а там уже и буду делиться успехами от применения, ведь самое главное - действовать и получать результаты. :)*

*С уважением, Виктория Григорьева, г. Москва.*

*Меня очень впечатлило, что в первой части курса подробно описана психология потенциальных клиентов. Несмотря на то, что я психолог по образованию, у меня были другие представления.*

*Подробно и понятно описан каждый этап. Мне остается только адаптировать курс, в соответствии с моей деятельностью."*

*Светлана Адвахова, Благоевград, Болгария*

### **И это только начало!**

Сейчас же я хочу рассказать Вам о том, что «Система магнетического маркетинга» сделает **для Вашего бизнеса или для Вашей карьеры.**

Узнать все «секреты» магнетического маркетинга, получить все ответы на вопросы, возникающие после прочтения книги Джефа Пола, Вам поможет онлайн-курс-тренинг...

### **«Магнетический маркетинг. Секретные материалы»**

Я уверен, что Вы уже прочитали не одну книгу о маркетинге, не раз посещали семинары и тренинги, проштудировали множество статей и изучили ни одну «историю успеха».

Но я Вам готов ГАРАНТИРОВАТЬ, что Вы НИКОГДА не имели **уникальной возможности** владеть таким мощным и практическим оружием, которым является онлайн-учебный курс-тренинг **«Магнетический маркетинг. Секретные материалы»**

Я обещаю, что **Вы будете восхищены** тем, как «Магнетический маркетинг» с блистательной скоростью буквально изменит Ваш бизнес и Вашу карьеру от «среднячка» до **исключительно успешного** специалиста.

И если Вы будете действовать **быстро и смело**, Вы сможете заставить «Магнетический маркетинг» работать на Вас ПРЯМО СЕЙЧАС! Практически без всякого риска.

**«Уже сегодня делай то, о чём другие завтра будут только думать». - Геродот**

Я организовал информацию курса в удобной для вас форме.

Она включает **215-страничное** учебно-методическое пособие, множество дополнительных и вспомогательных материалов, электронные книги и консультационные услуги.

Это **полный набор инструментов**, настоящих инструментов, которые позволят вам повысить Ваши продажи невероятными темпами.

Причем это универсальные инструменты, которые смогут работать на вас как в онлайн, так и в офлайне. Потому что это **система маркетинга**, а не набор статей, технологических примочек или программных продуктов.

Как вы уже поняли из доклада, маркетинг – это система взаимоотношений с клиентами, которая призвана сделать усилия по продаже вашего товара или услуги практически ненужными. Поэтому, это система человеческих отношений, а компьютеры и программы могут только помочь в налаживании таких взаимоотношений, но никак не заменяют их.

Вот об этом-то и курс. Он предлагает приемы и технологии, способствующие созданию отношений, выгодных как вам, так и вашим клиентам.

Все это вместе образует «Систему магнетического маркетинга», и вы можете считать ее инструментом **трансформации Вашего маркетинга** в коробке.

Этот набор позволит Вам **самостоятельно создать** собственную «Систему магнетического маркетинга», наиболее полно отвечающую особенностям и потребностям Вашего бизнеса.

А, при возникновении у Вас каких-либо вопросов, я с удовольствием отвечу Вам на них и помогу сделать ее наиболее эффективной.

На самом деле, это настолько **уникальный продукт**, что его трудно описать. И, все же, я постараюсь сделать это.

В набор «Система магнетического маркетинга» входят **пять компонент**, КАЖДАЯ из которых способна МНОГОКРАТНО увеличить Ваши продажи. Позвольте мне представить Вам каждый из них:



## Компонента №1. Ваш бизнес и маркетинг

---

Без понимания некоторых факторов, управляющих бизнесом и отношениями с клиентами, у вас могут возникнуть затруднения при адаптации **«Системы магнетического маркетинга»** к вашему конкретному бизнесу. Именно поэтому и появилась эта компонента в моем тренинге.

Вот лишь краткий перечень того, что Вы узнаете из первого блока:

- **Какие элементы** наиболее важны для Вашего бизнеса. Вы удивитесь, когда не найдете в этом списке того, на что Вы расходуете большую часть Вашего времени и средств.
- **Какие источники доходов** могут быть у Вашего бизнеса, и что Вам следует сделать, чтобы Ваш бизнес стал более прибыльным.
- Каким должен быть **«идеальный» продукт**. Такой продукт Вы можете производить с минимальными затратами на производство и хранение, а продавать с маржой до 1000% и более.
- **7 психологических секретов** успешного бизнеса. О большинстве из них Вы услышите впервые. А ведь каждый из этих секретов позволяет практически удвоить Ваши продажи. А теперь представьте, что Вы используете все из них!
- **Как Вам избавиться** от расходов усилий и средств, чтобы ПРОДАТЬ свою продукцию, и, умело используя эффективный маркетинг, при минимальных затратах сделать так, что Ваши потенциальные покупатели будут буквально мечтать о Вашем товаре или услуге.
- **Как выбрать** наилучшую систему маркетинга. Вы, наконец, поймете, что привычная реклама – это деньги, выброшенные на ветер. И я покажу Вам тот путь, который поможет Вам увеличить эффективность Вашей рекламы в СОТНИ РАЗ.
- **Секрет того**, как, СОКРАТИВ ассортимент продаваемой продукции, Вы сможете УВЕЛИЧИТЬ свои прибыли в 16 раз. Удивительно, но 99% предпринимателей и бизнесменов не используют этот мощный рычаг роста продаж.
- **Всего ТРИ элемента** Вашего маркетинга, улучшение которых способно УВЕЛИЧИТЬ результативность Вашего маркетинга в 80 (ВОСЕМЬДЕСЯТ) РАЗ.
- **19 принципов** маркетинга, которые в корне изменят Ваше представление о том, что и как нужно делать для увеличения Ваших продаж, а, следовательно, и Вашей прибыли.

**и многое, многое другое**

Приведенные в этом перечне цифры могут показаться Вам явно преувеличенными. Но я покажу на практических примерах, что это не так.

Только одна эта компонента курса **«Магнетический маркетинг. Секретные материалы»** заставит Вас по новому взглянуть на Ваш бизнес и поможет Вам существенно улучшить его.

Но это далеко не все, что Вы получите!

Вторая компонента тренинга – **магнетический маркетинг в действии...**

## **Компонента №2. Учимся у тех, кто уже сделал это**

Здесь мы переходим к практическим примерам того, как «Система магнетического маркетинга» буквально перевернула устоявшиеся представления о путях достижения успеха в бизнесе.

**«Чтобы знать, что вас ждет в конце пути, спросите тех, кто уже прошел». - Китайская пословица**

Я решил привести **удивительные истории** всего лишь троих предпринимателей, которые воспользовались приведенными выше принципами «магнетического маркетинга» и не просто добились успеха, а за достаточно короткое время стали миллионерами.

**Из первой истории**, самой важной и изложенной во всех деталях, вы узнаете, как бывший финансовый консультант Джефф Пол стал зарабатывать 4 000 долларов в день, сидя за кухонным столом в домашних шортах. В ней приведено описание системы маркетинга, которая позволила ему из бездомного банкрота, на котором повис долг в 100 000 долларов, превратиться в успешного предпринимателя, зарабатывающего 2 миллиона долларов и управляющего своим бизнесом не выходя из дома.

Помните, то, что вы только что прочитали о Джеффе – лишь небольшая часть описания его системы. Полностью же она изложена в моем курсе.

Именно приемы, найденные им и проверенные не только на собственном опыте, но и приведшие к успеху сотни других предпринимателей, и легли в основу «Системы магнетического маркетинга».

Но Джефф описывает то, как работает его система, когда слово Интернет только входило в обиход предпринимателей.

Поэтому...

**Вторая история расскажет**, как идеи Магнетического маркетинга помогли другому предпринимателю, Франку Керну, работая через Интернет, за несколько месяцев с момента запуска своего сайта заработать 150 тысяч долларов. Он с успехом применил идеи Джеффа, модифицировав их для онлайн-бизнеса, и создал «информационную империю», начав с продажи программного обеспечения.

Не забывайте, что...

**интернет-торговля – это та же торговля по почте, но БЕЗ ПОЧТЫ.**

**Из третьей истории вы узнаете**, как Джим Эдвардс, преуспевающий агент по недвижимости, решил использовать свои знания и опыт по-новому. Используя всего один из принципов «Системы магнетического маркетинга», он добился таких ошеломляющих результатов, что решил забросить торговлю недвижимостью и полностью переключиться на более доходный бизнес в Интернет.

Вы увидите, что «Система магнетического маркетинга» прекрасно работает в различных сферах бизнеса. Но особое изящество и эффективность ей придает использование современных информационных технологий, позволяющих легко и просто автоматизировать большую часть процессов.

Теперь, когда Вы знаете основы, на которых базируется «Система магнетического маркетинга», и изучили опыт ее более, чем успешного практического применения, самое время Вам самим создать такую систему у себя...

### **Компонента №3. Семь ступеней к магнетическому маркетингу**

Это стержневая компонента курса-тренинга **«Магнетический маркетинг»**. Фактически, она является инструкцией, которая шаг за шагом покажет Вам, как быстро создать «Систему магнетического маркетинга» в Вашем бизнесе.

Вы узнаете:

- **Как подготовить** Ваш бизнес к успешному внедрению «Системы магнетического маркетинга», которая сделает Ваши усилия по сбыту практически ненужными.
- **6 составляющих**, которые насуточно необходимы Вам для успеха Вашего бизнеса. Отсутствие даже одной из этих составляющих неизбежно приведет к Вашему разорению.
- **Почему** большинство предпринимателей теряют продажу уже при первом общении с покупателем и как этого избежать. Понимание только этого факта способно круто повысить Ваши доходы.
- **4 элемента** маркетинга, соединение которых поможет Вам добиться великолепных результатов и поднимет Ваши продажи в **НЕСКОЛЬКО** раз.
- **Где находится** та «золотая жила», разработка которой будет приносить Вам Ваших лучших клиентов снова и снова. Вы удивитесь, почему Вы не сделали это раньше.
- **Как избавиться** от конкурентов и доминировать на рынке. Вас удивит, насколько просто можно практически избавиться от конкуренции и связанных с ней проблем и расходов.
- **3 простых шага**, которые помогут Вам создать собственную рыночную нишу, где Вы станете практически единственным

поставщиком товаров и услуг, а Ваши клиенты станут Вашими горячими поклонниками.

- **Как Вы можете увеличить** свои продажи на 1200% (в 12 раз!) без особых дополнительных затрат. Удивительно, что этим простым способом так мало пользуются.
- **Секрет** того, как заставить Вашего потенциального клиента буквально бросить все, чтобы немедленно узнать больше о Вашей продукции или услугах.
- **«Золотое правило»** рекламы и причины, по которым совершаются покупки. Вы будете поражены тем, что это совсем не то, о чем вы всегда думали.
- **Новая формула** написания «магнетических» рекламных текстов, которую практически никто не знает. С ее помощью Вы сможете рекламировать свой товар или услугу не хуже большинства рекламных агентств.
- **Секреты** того, как Вы можете подготовить такое коммерческое предложение, от которого трудно отказаться. Вооружившись этими секретами, Вы без труда положите на лопатки любого профессионала, а Ваши клиенты будут просто мечтать о том, чтобы приобрести Ваш товар или услугу.
- **Как завязать** с клиентом «почтовый роман» и добиться того, чтобы он отдал Вам «свою руку и сердце».
- **Как избавиться** от рутинной работы и поставить Ваш бизнес на «автопилот».

### Но и это не все!

Это - не простая сухая инструкция, а пошаговое руководство, снабженное огромным количеством примеров использования «Системы магнетического маркетинга» в различных сферах бизнеса.

Оно включает:

- **9 примеров** коротких рекламных «магнетических» объявлений.
- **3 главных правила** размещения Вашей рекламы
- **21 тип** проверенных временем захватывающих заголовков.
- **50 примеров** заголовков, буквально притягивающих читателей.
- **10 важнейших элементов** «убойного» коммерческого письма.
- **9 секретов** создания торгового предложения, от которого невозможно отказаться.
- **7 образцов** повторных писем, направляемых Вашим клиентам.

Обещаю Вам, что Вы будете с интересом изучать этот материал, потому что он откроет перед Вами **огромные возможности** для развития Вашего бизнеса. Вы сможете смело «тянуть» и использовать для себя образцы и стратегии, как будто бы они созданы специально для Вас.

Там вы найдете **примеры использования** технологий и приемов «магнетического маркетинга» в розничной и оптовой торговле, в сфере услуг, консультационном бизнесе, книготорговле, ремонте и обслуживании автомобилей, а также во многих других областях предпринимательской деятельности.

#### **Компонента №4. Что Вам еще следует знать**

---

Дополнительные ресурсы, которые помогут Вам в превращении вашей «Системы магнетического маркетинга» в машину для печатанья денег.

Здесь Вы найдете:

- **Правду** о том, какой процесс является **ВАЖНЕЙШИМ** для каждого бизнеса, и почему инвестиции в его развитие являются самыми рентабельными. Вы будете поражены, узнав, что большую часть своего времени и сил Вы тратите совершенно не на то, что поможет Вам привести Ваш бизнес к процветанию.
- **Рекомендации** по использованию информационных технологий в Вашем бизнесе (удивительно, но Ваш сайт в Интернет – далеко не самое главное), а также практические советы о том, как поставить Интернет на службу «Системе магнетического маркетинга» для того, чтобы **МНОГОКРАТНО** ускорить процесс привлечения клиентов и увеличить продажи Ваших товаров или услуг. Но самое главное – с помощью новых технологий Вы сможете поставить свой бизнес на «автопилот». И практически **БЕСПЛАТНО**.
- **7 секретов** увеличения положительного отклика на Вашу рекламу. И, хотя об этом много говорится в основном курсе, знание этих секретов поможет Вам превратить Ваш маркетинг в «машину для печатанья денег».
- **Список книг**, которые расскажут Вам то, что следует знать при создании Вашего бизнеса и организации продвижения Ваших товаров и услуг. Об этих замечательных и весьма полезных для Вас книгах, к сожалению, почти нигде Вы не найдете упоминаний, но именно они откроют Вам глаза на решение многих проблем, с которыми каждый день сталкиваются предприниматели и бизнесмены.
- **Список электронных журналов**, посвященных маркетингу и рекламе. Они дадут Вам возможность постоянно получать бесценную информацию о мало известных приемах и техниках маркетинга. В них вы также найдете «истории успеха» при проведении конкретных рекламных и маркетинговых кампаний различными фирмами.

Рекомендую подписаться на них, пока они распространяются в российском секторе Интернет (Рунет) БЕСПЛАТНО.

- **Перечень БЕСПЛАТНЫХ мини-курсов** по бизнесу и маркетингу, изучение которых Вы можете начать немедленно сразу после подписки на них. Учебные и методические материалы будут доставляться Вам по электронной почте. В них вы найдете много полезного, включая практические советы по созданию рекламных объявлений и проведению маркетинговых мероприятий.
- **Список БЕСПЛАТНЫХ книг** и учебных пособий, которые Вы можете скачать из Интернет. Они помогут Вам глубже понять, какие силы движут Вашим бизнесом (о многих из них Вы даже и не догадываетесь) и как их использовать для построения успешного бизнеса.

И многое, многое другое, что поможет Вам получить максимальный эффект от внедрения «Системы магнетического маркетинга». Хотя информация из дополнительных ресурсов, составляющих эту важную компоненту моего тренинга, во многом перекликается с другими его элементами, она позволит Вам глубже понять его главные идеи, а также вооружит Вас важными знаниями для ее дальнейшего развития.

### **Компонента №5. Ваш личный наставник**

---

Дистанционный тренинг по БАЗОВОМУ курсу «Магнетический маркетинг: Секретные материалы» рассчитан на **8 недель обучения**. В начале первых четырех недель Вы будете получать по электронной почте методические рекомендации по изучению очередного раздела курса, а также задание на предстоящую неделю. Затем, еще четыре недели вы будете получать дополнительные методические и учебные материалы, которые помогут вам во внедрении полученных знаний в своем бизнесе. В конце обучения Вы также получите рекомендации по дальнейшему совершенствованию полученных знаний.

Вместе со всеми материалами, перечисленными выше, Вы имеете право на три консультации по тематике курса, которые Вы можете получить **в течение целых ТРЕХ месяцев** после приобретения базового курса «Магнетический маркетинг. Секретные материалы». Обычно каждая такая консультация стоит не менее 70 долларов, Вы же получите их **БЕСПЛАТНО**. А Ваши 210 долларов останутся при Вас.

### **Совершенно уникальная возможность для Вас**

---

Этот дистанционный тренинг по курсу «**Магнетический маркетинг**» предоставляет Вам уникальную возможность узнать механизм, который позволит Вам **МНОГОКРАТНО** поднять Ваши прибыли.

Не забывайте, что те знания, которые заключены в курсе Вы не найдете больше **НИГДЕ**.

«Система магнетического маркетинга», секреты которой вы узнаете, НЕИЗВЕСТНА 99% российских предпринимателей и бизнесменов. Возможно, Вы найдете где-нибудь разрозненные упоминания о каких-либо ее компонентах, но этого явно недостаточно, чтобы превратить эти компоненты в СИСТЕМУ.

В течение этого интенсивного тренинга (объема материала, который вы изучите за три месяца, хватит на целый годовой курс) вы получите уникальные знания, которые нигде больше не преподаются, а также индивидуальные консультации и рекомендации.

Так что, стоит ли раздумывать? Всего через 30 дней Вы овладеете технологией маркетинга, которая позволила Джефу Полу всего **за три месяца увеличить свои продажи в 50 раз**. При том же продукте и, практически, при том же рекламном бюджете. Только за счет применения эффективной системы маркетинга, о которой вы узнаете из курса.

**А чем вы хуже? Ведь Вы этого достойны!**

И вас будет еще 30 дней на внедрение системы у себя. А в течение 90 дней вы будете пользоваться моей консультационной поддержкой.

Обычная цена такого тренинга составляет 750-950 долларов. А в результате Вы получите типовые знания о типовых принципах маркетинга.

**Но Вы-то знаете, что они не работают!**

Стоимость же моего БАЗОВОГО курса «Магнетический маркетинг» составляет всего 299 долларов. За уникальные знания, уникальные методики, которые приведут к уникальным результатам.

**И примеры этого Вы уже видели!**

В результате тренинга Вы:

- **Научитесь создавать** практически неисчерпаемый источник новых клиентов, покупателей или пациентов.
- **Прекратите тратить** деньги на бесполезную массовую рекламу и маркетинг.
- **Узнаете**, как легко увеличить поток новых клиентов, покупателей или пациентов практически без дополнительных расходов.
- **Сможете повысить** качество Ваших потенциальных клиентов, покупателей или пациентов.
- **Будете создавать** Ваши рекламные объявления не хуже, чем любой специалист по рекламе.
- **Сумеете делать** свои коммерческие предложения такими, что от них будет трудно отказаться.

- **Перестанете «продавать»** свой товар или услугу, а создадите условия, чтобы Ваши клиенты, покупатели или пациенты «покупали» у Вас, что сделает Ваши усилия по продажам ненужными.
- **Научитесь ставить** процесс маркетинга на «автопилот».

**Разве эти знания и умения, так необходимые для Вашего успеха, не стоят того, чтобы изучить курс «Магнетический маркетинг»?**

Но это еще не все....

## **Специальное предложение**

В течение ограниченного времени я предлагаю Вам получить огромную **скидку в 50%** от обычной цены курса «Магнетический маркетинг». По такой низкой цене такой уникальный курс еще никогда не предлагался!

**Неплоха сделка, должен Вам сказать!**

Начать свой собственный бизнес, или поднять свои продажи в 50 раз, или стать лидером продаж на своей работе всего за 147 долларов – это ли не мечта каждого!

И я гарантирую Вам, что, если будете точно следовать всем рекомендациям, за счет дополнительной прибыли Вы сможете **ДЕСЯТИКРАТНО** окупить свои расходы на тренинг **ВСЕГО ЗА ТРИ МЕСЯЦА!**

Не забывайте, что вы получаете **12-недельный интенсивный тренинг** при поддержке профессиональных консультантов, в результате которого Вы сможете легко переиграть своих конкурентов.

Поэтому, это специальное предложение ограничено не только сроками, но и количеством людей, которых мы можем одновременно обучать.

**Эта специальная скидка распространяется только на первых 29 человек, которые приобретут курс «Магнетический маркетинг».**

После того, как мы наберем 29 слушателей, мы оставляем за собой право поднять цену за этот уникальный курс.

**Так что, поторопитесь, чтобы не оказаться за бортом!**

**Но и это еще не все...**

## **Эксклюзивные бонусы**

Закажите курс **«Магнетически маркетинг. Секретные материалы»** в течение 15 дней (рекомендую отметить эту дату в календаре), и в комплекте поставки Вы получите **БЕСПЛАТНО** в качестве эксклюзивных бонусов **ПЯТЬ** бонусных электронных книг, некоторые из которых написаны **ТОЛЬКО** для слушателей курса «Магнетический маркетинг. Секретные материалы»:



---

## **1. «Бизнес в Интернет и без него. Том 1»** **В чем его особенности и где зарыты возможности**

**Автор: Валерий Кутуков**

Вы узнаете о том, что можно назвать бизнесом, она развеет множество мифов, окружающих электронный бизнес, вы услышите откровения Джефа Безоса, основателя гиганта онлайн-торговли Amazon.com, а также множество другой полезной информации о бизнесе в Интернет.

---

## **2. «Многоканальный маркетинг. Рецепт успеха»**

**Автор: Валерий Кутуков**

Это исследование научит Вас эффективно использовать несколько различных каналов маркетинга ваших товаров или услуг. Умело используя их Вы сможете увеличить свои продажи в несколько раз.

---

## **3. «Слова-Магниты»**

**Автор: Виктор Орлов**

Несколько лет работы лучших мировых специалистов по НЛП и другим психотехнологиям влияния позволили составить специальный словарь, который некоторое время держался в секрете. Тысячи успешных рекламных объявлений и сайтов были проанализированы на предмет поиска ключевых слов, которые заставляют людей покупать... Теперь все эти слова доступны Вам!

---

## **4. «Как написать заголовок, который сразит читателя наповал»** **30 советов по составлению заголовков от Джо Витале**

По утверждению Джона Кейплса, рекламное объявление с удачным заголовком может быть в 19 раз результативнее того же объявления с невыразительным заголовком. В этой книге вы найдете 30 проверенных советов, с помощью которых Вы сможете составить прекрасные заголовки к своим рекламным объявлениям или дополнит уже существующие.

---

## **5. «Создание предприятия, которое работало бы»** **Предпринимательство: миф и реальность**

**Автор: Майкл Гербер**

Книга читается на одном дыхании. Если Вы занимаетесь предпринимательской деятельностью, то ситуации, описанные в книге, Вам, наверняка знакомы. Увы, реальность предпринимательства весьма далека от распространенных мифов о нем. По мнению автора, быть предпринимателем и иметь свое дело – понятия совершенно различные.

Примечательны слова Олдокса Хаксли, приведенные в книге: «Они опьяняют себя работой, чтобы не видеть, в каком положении они находятся»

В книге рассмотрены вопросы того, почему не работает большинство малых предприятий, и что нужно сделать, чтобы получить результат.

---

**Но на этом ваши бонусы не заканчиваются!**

В процессе обучения Вам в помощь будут направлены еще **СЕМЬ** дополнительных книг-бонусов, которые вы будете получать по мере изучения материалов:

---

## **1. «Бизнес в Интернет и без него. Том 2»**

### **Мало известные принципы и скрытые возможности**

**Автор: Валерий Кутуков**

Вы узнаете о том, что можно назвать бизнесом, она развеет множество мифов, окружающих электронный бизнес, вы услышите откровения Джефа Безоса, основателя гиганта онлайн-торговли Amazon.com, а также множество другой полезной информации о бизнесе в Интернет.

---

## **2. Электронная книга без проблем**

**Как быстро и легко создавать ценные информационные продукты**

**Автор: Валерий Кутуков**

Вы слышали это тысячу раз, не так ли? «У меня прекрасная идея для электронной книги, но я не знаю, как ее написать». Или «Я работаю над своей электронной книгой уже несколько месяцев, и не имею понятия, когда смогу ее закончить». А ведь некоторые потенциальные авторы тратят годы, пытаясь написать свою первую электронную книгу!

Вы узнаете, как вы можете написать интересную и популярную электронную книгу очень быстро, и не затрачивая огромных усилий?

---

## **3. Идея-вирус**

**Автор: Сет Годин**

Не спешите просить деньги за свой товар или услугу. Заразите его вирусом желания во чтобы то ни стало получить ваш продукт. Это поможет во много раз повысить ваших продаж.

---

## **4. Мастер сетевого письма**

**Учебный мини-курс**

**Автор: Кен Эвой**

Достижение успеха в электронном бизнесе, как и в любом другом, зависит, прежде всего, от вас самих. Этот курс обучения сосредоточен на создании сайта, который будет продавать ваши продукты в Сети.

---

## **5. Тайны миллионера**

**Самое полное интервью с Кори Рудлом**

В этом интервью Кори Рудл показывает, как он вырастил свой бизнес до 6,6 млн. долларов в год, привлекая 1,8 миллиона посетителей в месяц. Кори точно, во всех деталях, объясняет, как ему это удалось, и что СЕГОДНЯ должны делать предприниматели, чтобы добиться успеха в Сети.

---

## 6. Капкан для рекламистов

Автор: Виктор Орлов

Книга полезна каждому, кому приходится зарабатывать на жизнь самому. Она научит вас не делать многих распространенных ошибок в вашей рекламе и покажет, как превратить вашу рекламу в настоящий двигатель торговли.

---

## 7. Двухстраничная электронная коммерция

Автор: Вячеслав Белов

Для успеха в Интернет вам совсем не обязательно строить целый портал, стоимость которого легко переваливает за несколько тысяч баксов. А ведь, зачастую, вам достаточно простого двухстраничного сайта, который будет продавать ваш продукт с бешеной скоростью.

---

### Но Ваши бонусы еще не закончились!

В ходе занятий вы также получите следующие материалы, предназначенные ИСКЛЮЧИТЕЛЬНО слушателям курса:

1. 4 шаблона эффективных предложений, использующих принцип параллельной логики.
2. 10 важнейших причин, по которым вам следует присоединиться к цифровой революции
3. 100 инструментов «партизанского» маркетинга
4. 14 величайших ошибок при оформлении электронной книги
5. 8 крупнейших ошибок при маркетинге с помощью рассылок
6. Взаимоотношения с клиентами «по-партизански»
7. Дорогое – значит хорошее
8. Заголовки, которые притягивают как магнитом
9. Несколько простых советов по созданию Вашего сайта в Интернет
10. Оценка эффективности вашего маркетинга
11. Семь ступеней подготовки Вашего маркетингового плана

**Только представьте эти 23 бонуса, которые вы получите. Только они займут целую книжную полку. И все эти россыпи знаний – БЕСПЛАТНО!**

Если Вы дошли до этих строк, но до сих пор не решились приобрести курс «Магнетический маркетинг. Секретные материалы» и считаете, что у Вас и так все нормально, то лучше оставьте это дело. В конце концов, каждый учитель хочет иметь учеников, искренне заинтересованных в получении знаний. Так зачем же занимать место, которое нужней тому, кто действительно стремится улучшить свой бизнес и свою жизнь. Ведь число мест ограничено.

Тем не менее, задумайтесь над тем, что сказал однажды Дэвид Кросби:

**«С нами такого случиться не может» - это фраза номер один в списке знаменитых последних слов.**

Хорошенько подумайте, что вы получаете:

- **215 страниц** уникальных учебных материалов.
- **Оригинальные** методические пособия и рабочие материалы.
- **Около сотни** образцов заголовков, рекламных писем и объявлений.
- **Уникальную методику** маркетинга, которую нигде более не найдете.
- **Индивидуальные консультации** специалистов в течение 90 дней.
- **Комплект** дополнительной информации и материалов.
- **12 бонусных** электронных книг.
- **11 оригинальных** материалов, написанных специально для Вас.

И все это всего за 147 долларов!

Покажите мне аналогичное предложение дешевле, и я отдам Вам свой курс «Магнетический маркетинг» с дополнительной скидкой!

**Но напоминаю, что это уникальное предложение действительно только для **первых 29** слушателей в течение **ограниченного времени** и при условии, что Вы сделаете заказ в **течение 15 дней** с момента получения этого предложения.**

**Но САМОЕ ГЛАВНОЕ**, что Вы получите от моего курса – это новую простую и прекрасно зарекомендовавшую себя в различных сферах деятельности технологию маркетинга, которая сможет **МНОГОКРАТНО** **увеличить Вашу прибыль**. И этому Вас нигде больше не научат!

**Как вы можете стать обладателем этого уникального курса?**

Чтобы оплатить онлайн-курс-тренинг "Магнетический маркетинг. Секретные материалы", Вам достаточно выйти на страницу заказа по ссылке: <http://magneticmarketing.narod.ru/order1.htm> и выбрать предпочтительную систему оплаты.

**В настоящее время я могу предложить Вам три основных варианта.**

Через систему RuPay, которая предлагает более 20 вариантов оплаты, включая безналичные переводы через коммерческие банки и Сбербанк РФ.

*(Примечание: Сумма оплаты в рублях через эту систему платежей несколько выше, чем сообщается мною. Это связано с колебаниями курсов и небольшой комиссией, взимаемой системой за проведение транзакции)*

Просто нажмите на кнопку «Оплатить прямо сейчас», и вы попадаете на страницу приема заказа. Введите свое имя и адрес электронной почты, по которому вам удобно получить реквизиты.

Затем, нажав кнопку «Далее», вы попадаете на страницу, где выбираете удобную для Вас форму оплаты.

Затем, на выбранной строке нажмите кнопку «Выбрать» и подтвердите заказ.

Через несколько минут на указанный Вами электронный адрес поступит счет, содержащий все необходимые платежные реквизиты.

После оплаты, пожалуйста, направьте по адресу [vkutukoff@mail.ru](mailto:vkutukoff@mail.ru) копию подтверждения оплаты, которую Вы отправили в RUpay.

Инструкции по оплате через систему WebMoney, денежным переводом по системе UniStream или международным денежным переводом Western Union приведены на указанной странице.

***Примечание: После получения Ваш заказ будет немедленно принят, и все материалы будут высланы Вам по почте в течение 4-х часов после получения подтверждения об оплате.***

Валерий Кутуков, [vkutukoff@mail.ru](mailto:vkutukoff@mail.ru)

«Магнетический маркетолог»

I.B. Partners, <http://www.business2business.ru/>

Реальные продажи в виртуальном мире

**P.S.** Закажите уникальный курс дистанционного тренинга «Магнетический маркетинг. Секретные материалы» сегодня же, и Вы получите огромные скидки и ЧЕТЫРЕ бесплатных бонуса. И не забывайте, что это предложение распространяется только на первых 49 человек. После 49 заказа я оставляю за собой право больше не принимать заказы по этой СПЕЦИАЛЬНОЙ цене.

**P.P.S.** Если Вас смущает цена предложения, вспомните известные слова Йохана С. фон Хольстайна, основателя компании Icon Media Lab:

**«Если вы думаете, что компетентность стоит дорого, попробуйте некомпетентность»**