

## «Магнетический маркетинг. Секретные материалы»

Дополнительная информация к онлайн-курсу-тренингу

Автор: Валерий Кутуков [ibmarketer@mail.ru](mailto:ibmarketer@mail.ru)

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

# Миллион долларов в день

## Специальный отчет

**Сногшибательная новость! Во вторник, 17 августа 2004 года, малоизвестный интернет-предприниматель в результате мощной маркетинговой кампании добился, казалось бы, невозможного...**

**«Как я сделал 1 080 496 долларов 37 центов в Интернет быстрее, чем за 24 часа...  
... не истратив ни цента на рекламу!»**

Автор: Джон Риз (John Reese)

*Вскоре вы узнаете, наг за шагом, «секреты» того, что сделало этот день историческим, и как **ВЫ** можете использовать мой «метод» развить ваш бизнес до уровня, превосходящего ваши самые смелые мечты!*

*Даже ураган «Чарли» не смог предотвратить того, что моя маркетинговая кампания «взорвала» весь Интернет.*

*Вы также узнаете, как покупатели моего курса «Секреты трафика» могут получить в 1000 раз больше, чем они думали, когда покупали его.  
(Читайте дальше)*

**Примечание переводчика:** Вы узнаете о том, что непосредственно предшествовало этому рекорду, что происходило в доме Джона в день запуска проекта, а также о том, какие главные «секреты» маркетинга позволили Джону добиться таких поразительных результатов.



От Джона Риза  
Среда, 18 августа 2004 г.  
22:35 EST (Eastern Standard Time)

Дорогой друг!

К настоящему времени вы уже возможно испытали на себе «ударную волну» от моей маркетинговой кампании.

Ваша папка «Входящие» переполнилась. Ваш компьютер раскалился до красна. Казалось, что все, включая их братьев, сестер, племянников, лучших друзей босса и даже соседи вдруг заговорили об этом...

Они заговорили о «Секретах Трафика» (Traffic Secrets), поем новом пошаговом курсе для домашнего обучения, который я запустил в продажу вчера, во вторник, 17 августа 2004 года.

Маркетинговая кампания, «сброшенная» на мир Интернет, сработала, как ядерная бомба. Бежать было некуда. Спрятаться было негде. Не было такого места, где бы можно было укрыться...

...и это было НЕИЗБЕЖНО.

Почему?

Потому что крупнейшее маркетинговое наступление в истории Интернет было... тщательно спланировано, скоординировано и проведено почти идеально.

Я собираюсь раскрыть вам в точности, КАК мне удалось создать в Интернет такой маркетинговый тайфун, и как эта маркетинговая кампания принесла более 1 000 000 долларов за первые 18 часов после запуска сайта.

Вскоре вы узнаете множество исключительно мощных приемов, которые вы можете с успехом использовать в своем бизнесе, независимо от того, в каком секторе рынка вы работаете, независимо от размеров вашего маркетингового бюджета.

## **«У меня не было выбора кроме, как полностью ВЫЛОЖИТЬСЯ»**

Я должен был... запустить в продажу курс «Сделай сам...», который научит каждого, как сгенерировать поток посетителей на любой веб-сайт, и на кон была поставлена моя репутация в онлайн.

Как еще я мог ожидать, что люди воспримут меня серьезно, и увидят, что мой продукт (и то, чему я хочу их научить) не было еще одной чепухой о том, «как разбогатеть в Интернет»?

Я знал, что нужно сделать что-то экстраординарное. Я знал, что нужно сделать что-то, что никто никогда не забудет.

Я знал, что я должен был доказать, раз и навсегда, что я исповедую то, чему молюсь.

Поэтому я разработал маркетинговую кампанию, которая должна доказать, без тени сомнения, что я исповедую то, чему молюсь, и что я, действительно, МОГУ сгенерировать огромный трафик и продажи на веб-сайте. (Хотя я это уже делал сотню раз и раньше, я хотел сделать так, чтобы НИКТО не избежал того, чтобы стать свидетелем процесса).

Эта кампания была настолько успешной и захватывающей, что даже люди, НЕ ЗНАВШИЕ МЕНЯ, ИЛИ НИКОГДА НЕ СЛЫШАВШИЕ ОБО МНЕ, начали публиковать в онлайн-дискуссионных форумах глупые комментарии обо мне, о том, что я «художник обмана» просто потому, что мой маркетинг СЛИШКОМ ХОРОШ.

Слава богу, что только в Интернет. ☺

Скептики расплодись, как грибы после дождя. Не подумав, они писали, что как-то и где-то я просто не могу знать того, о чем говорю! Но многие, кто хорошо знал меня, мгновенно выступили в мою защиту. Около десятка человек стали РАССКАЗЫВАТЬ ПРАВДУ о том, кто я такой, и что я могу научить многому.

Я был тронут тем, как много людей поддержали меня. Если вы читаете это, и никогда со мной не встречались, послушайте мое интервью, или почитайте мои статьи, которые я вам очень рекомендую разыскать. Спросите тех, кто был на моем семинаре, что они думают обо мне. Уверен, что они будут рады рассказать вам, кто такой в действительности Джон Риз, и за что он выступает.

Возможно, это звучит слишком смело. Но так оно и есть. Я очень горжусь тем, что я уверен на 99% в том, что я потратил больше часов, дней, недель, месяцев и лет, проводя проверки различных приемов маркетинга, чем кто-либо еще в мире. Свыше 14 лет я очень много работал, досконально разбираясь во всем, и никто у меня этого не отнимет.

**Я посвятил СВОЮ ЖИЗНЬ маркетингу в Интернет.**

И все-таки, я должен был ДОКАЗАТЬ миру свои способности. А как говорится в поговорке, «доказательство в пудинге». И я решил сделать это 17 августа 2004 года...

В этом специальном отчете я собираюсь объяснить вам, КАК мне удалось добиться именно того, к чему я стремился. Вы можете использовать те же принципы, которые я применил в массированной маркетинговой кампании, чтобы буквально «взорвать» ваш целевой рынок.

## РЕЗУЛЬТАТЫ

Давайте сразу же приступим к самому важному, и в первую очередь поговорим о результатах. А затем, я подробно расскажу о том, как я их добился. (Знаю, вы сгораете от нетерпения) ☺

Но прежде, чем перейти к конкретным цифрам, я хотел бы рассказать вам об одном удивительном происшествии, которое со мной произошло...

В прошлую пятницу, 13 августа (да, «Пятница, тринадцатое»), примерно в 11 утра, я, в поте лица, трудился у себя дома в Орландо (шт. Флорида), готовясь в запуску проекта во вторник. Я решил немного передохнуть и посмотреть телевизор. Я даже не успел включить его, как почувствовал...

## ОН ПРИБЛИЖАЕТСЯ.

Небольшой тропический шторм, который сформировался к югу от Флориды, неожиданно перерос в ураган категории 2. Ураган, который назвали «Чарли». И неожиданно, он «поворачивает» в направлении Центральной Флориды (Где и расположен город Орландо)

Менее, чем через пару часов, Г-н Чарли разбушевался еще больше, и урагану присвоили ЧЕТВЕРТУЮ категорию. Скорость ветра превышала 145 миль в час (более 200 км/час). И он направлялся ПРЯМО на Орландо.

Несколько часов спустя... Он обрушился на город. Ломались деревья. По воздуху летали обломки и мусор. Мой дом сотрясаясь, как во время землетрясения.

А потом... БУУУУМ!

Примерно в 9 вечера погас свет...

И больше не включался. На следующее утро, когда я встал, электричества, по-прежнему, не было. А у меня было столько работы перед запланированным на вторник запуском проекта (ведь оставалось всего 3 дня). Поэтому я решил перебираться оттуда... Я уложил свои компьютеры в машину, и отправился на север, где, примерно в двух часах езды, жили мои родители.

Там я развернул свой пункт управления, и сделал всю работу (ну, почти всю) по подготовке к запуску проекта.

Наступило утро вторника, и тут все началось. Маркетинговый зуд охватил Интернет, как никогда раньше.

Посетители ринулись на мой сайт. Они практически загрузили сайт, и многие просто не могли на него попасть. Поэтому нам не оставалось ничего другого, как отключить видео клипы, которые были на сайте, поскольку они только усложняли проблему.

Мы были вынуждены задержать открытие сайта до 9:30 утра. Первоначально планировалось запустить его в 9:00.



Traffic rank:

Today	1 wk. Avg.	3 mos. Avg.	3 mos. Change
333	1,535	86,837	--

Трафик на сайте подскочил и почти полностью загрузил сайт. В одночасье сайт переместился в мировом рейтинге Alexa с 86 837 на 333 место.

Представляете, веб-сайт, находящийся где-то на задворках интернет, всего за один день по объему трафика становится 333-им из миллионов сайтов. Всего лишь 332 сайта на всей планете земля в этот вторник имели трафик, больше, чем у меня. *И я могу вам смело гарантировать, что они потратили на рекламу значительно больше, чем я. Особенно, учитывая то, что я не потратил ни единого пенни.*

**Ну а теперь, давайте поговорим о «реальном» показателе того, насколько удачна была маркетинговая кампания...**

**\$ 1.080.496,37**  
**(Менее чем за 24 часа)**

Продажи более одного миллиона долларов за **ОДИН ДЕНЬ!**

Когда в последний раз вы слышали о том, что кто-то заработал за один день более одного миллиона долларов на информационном продукте? Или, на **ЛЮБОМ** продукте? В онлайн, **ЛИБО** в офлайне? Особенно при нулевых затратах на рекламу и полное отсутствие каких-либо продавцов.

Быстрее всего, **НИКОГДА.**

Я изучаю прямой маркетинг более 20 лет, с тех пор, когда был подростком.

И никогда не читал или слышал о какой-либо маркетинговой кампании, которая хотя бы приблизилась к тем результатам, которых я достиг. На самом деле я сейчас провожу исследование, чтобы выяснить, не установлен ли мной какой-либо мировой рекорд.

Возможно, вы думаете, что это глупо и в этом нет необходимости. Для меня это не так. И вот почему...

**ДОСТАТОЧНО, ЗНАЧИТ ДОСТАТОЧНО!**

Мне это надоело, и я устал от беспощадной прессы и того негатива, который окружает тех, кто много и эффективно работает в онлайн (таких, как мы с вами), чтобы достичь достойного уровня жизни. Все, что я читаю или слышу, это то, что люди думают, что маркетинг в Интернет – это спам, реклама Виагры, порно, и куча всякой никчемной ДРЯНИ.

Люди всего мира должны **ЗНАТЬ ПРАВДУ**. Вы **МОЖЕТЕ** не только хорошо зарабатывать в Интернет, но и заработать там состояние. Вы **МОЖЕТЕ** предложить миру исключительно ценный продукт. И вы можете прекрасно себя чувствовать сознавая, что тратите на это свою жизнь.

## Примайте мой вызов

Я хочу бросить вам вызов, прямо здесь и прямо сейчас, пока вы сидите и читаете эти строки. Я хочу дать вам испытание. Я хочу, чтобы вы приняли решение ПРЯМО СЕЙЧАС, до того, как вы закончите читать этот отчет. Я хочу, чтобы вы взяли на себя обязательство...

Я хочу, чтобы вы «поднялись» над всей этой волной фальши, что захлестнула Интернет. Я хочу, чтобы вы не обращали внимание на людей, которых вы встречаете в онлайн, или в повседневной жизни, и которые пытаются отговорить вас от того, чтобы зарабатывать на жизнь в Интернет. Это все тупоголовые, которые не придумали ничего лучше, кроме как «опускаться» людей и негативно относиться ко всему... ИЗБЕГАЙТЕ ИХ.

Я хочу, чтобы вы прямо сейчас взяли на себя обязательство о том, что НЕМЕДЛЕННО начинаете двигаться по пути самосовершенствования. С каждой последующей неделей, я хочу видеть, что ваш бизнес (и ваши доходы) постоянно растут.

Честно говоря, мне все равно, купите вы мой курс или не купите. Можете мне не верить, но это так. Мне крупно везло еще до этого проекта, и дальше будет везти, уже после того, как люди закончат удалять из своих компьютеров 24.781 электронное письмо о моем продукте, которое они получили. ☺

Я призываю вас к этому, потому что я искренне надеюсь, что мой «День миллиона долларов» ВДОХНОВИТ вас на что-то значительно большее, чем вы когда-либо считали возможным достичь. Кто когда-либо думал, что заработать миллион долларов в день – это возможно?

Сегодня я разговаривал со своим хорошим другом, Яником Сильвером (Yanik Silver). Я поделился с ним новостью о том, что произошло. Сначала Яник был просто ПОТРЯСЕН результатом, но потом он сказал...

«Думаю, что то, чего ты сегодня достиг, равносильно тому, как Роджер Баннистер преодолел 4-минутный барьер в забеге на одну милю. До этого никто даже не мог представить, что это возможно».

Яник упомянул событие, которое произошло в мае 1954 года, когда Роджер Баннистер пробежал одну милю за менее, чем 4 минуты. До того, как это произошло, никто не думал, что такое возможно. Это был главный психологический барьер. Но, как только это произошло, множество других спортсменов вскоре добились этого.

ПОЭТОМУ, У МЕНЯ К ВАМ ВОПРОС...

**А вы хотите быть следующим, кто зарабатывает \$1.000.000 за день?**

Когда у Роджера Баннестера спросили, как ему удалось преодолеть 4-минутный барьер, он быстро ответил:

**«Это способность выжать из себя больше, чем в тебе есть»**

Поэтому, я призываю вас нацелиться (и запланировать) на что-то большее, чем то, где вы сейчас находитесь.

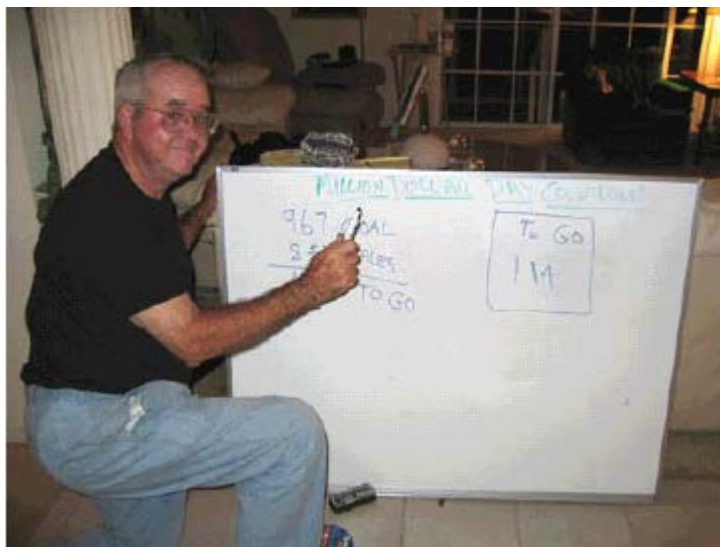
## Скрытое благословение...

Ураган (и такой ужасный) обернулся для меня скрытым благословением.

Поскольку я остался без электричества, я был вынужден упаковаться и направиться на север. Судьба привела меня в дом моих родителей. И этому была глубокая скрытая причина...

Теперь вся моя семья стала свидетелем и участником важнейшего события, которое должно было произойти. По странному стечению обстоятельств, те же люди, что всегда ободряли и поддерживали меня (даже тогда, когда я принимал глупые решения и к 23 годам завяз в долгах на сумму почти 100.000 долларов), теперь оказались рядом со мной в минуту моего величайшего (по крайней мере, на сегодняшний день) триумфа.

Здесь я привожу фото своего отца, который ведет «Обратный отсчет до миллиона» на специальной доске. Мы установили ее в день запуска проекта и обновляли данные каждый раз, когда поступал очередной заказ.

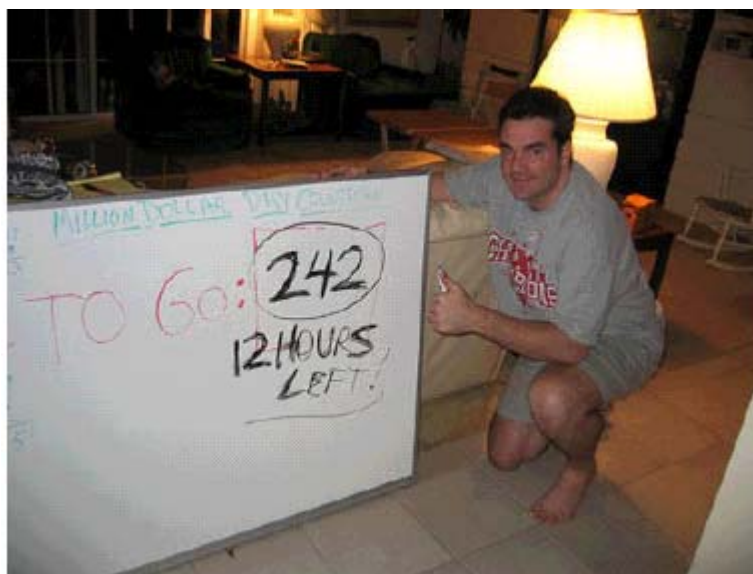


Должен признаться, что я был исключительно горд и испытывал действительно особые чувства в этот момент...



Было очень трогательно видеть моих родителей, на глазах которых наворачивались слезы от того что они были рядом со мной в такой важный момент жизни.

А вот как выглядел я после того, как в течение трех дней мне удалось поспать всего три часа... ☺



Это фото было сделано ровно через 12 часов после запуска сайта. Объем продаж к тому моменту уже перевалил за 750.000 долларов, и мы были абсолютно уверены, что достигнем своей цели – 1.000.000 долларов в день! («242» означает число копий, которые нам осталось продать, чтобы добиться этого).

### «Когда я подумал о том, что это возможно?»

Честно говоря, уже за неделю до запуска я считал, что это возможно и должно произойти. У меня было чувство, что это ДОЛЖНО БЫЛО случиться. На самом деле, 10 августа 2004 года я зарегистрировал доменное имя MILLIONDOLLARDAY.COM. Я был уверен, что через неделю именно так и будет. *Вы можете проверить сайт Whois, чтобы убедиться в этом.*

Я собираюсь написать книгу с тем же самым названием, что и доменное имя, и надеюсь поделиться этой историей с другими. Я уверен, что это сможет вдохновить других предпринимателей на достижение результатов, значительно превосходящих их самые смелые мечты. *Надеюсь, что и вы будете вдохновлены этой историей. Именно поэтому я и пишу этот отчет.*

### «Итак, КАК я в действительности сделал это?»

Я создал «Миллион долларов в день», скомбинировав несколько мощных маркетинговых принципов, и теперь настало время детально поговорить о каждом из них...

Первый маркетинговый принцип, который я использовал, называется...

## **ИЗОБИЛЬНОСТЬ**

### **Я отдавал... ЧАСТО.**

За последние два года, я посещал семинары по интернет-маркетингу (настоятельно рекомендую и вам делать это, если вы еще ни одного еще не посетили). Там я встретил много выдающихся людей и завязал с ними прекрасные отношения и дружбу.

Кроме того, когда я посещал эти семинары, я обязательно делал одну вещь... ПОМОГАЛ ДРУГИМ. Во время этих семинаров, я зачастую беседовал с другими маркетологами до 3-4 утра и обменивался с ними всем, чем мог, чтобы помочь им и их бизнесу. Ч очень любил помогать другим, и буду делать это и дальше.

Я также несколько месяцев готовлю онлайн-бюллетень (рассылку) MarketingSecrets.com. Часто, не рекламируя ничего во всем выпуске. Просто я хотел научить людей и реально помочь им развить свой бизнес с помощью приемов и технологий, которые я выработал.

Именно потому, что я так много отдавал, взамен я получал во сто крат больше. И я продолжу отдавать другим, и буду получать от других...

Это то, что я делаю на регулярной основе. Будь то пожертвовать другим мое время, мои знания или мои деньги.

### **ПОЗВОЛЬТЕ МНЕ ОТВЛЕЧЬСЯ НА МИНУТКУ...**

Я сделал очередное пожертвование всего несколько часов назад. Благодаря тому, чего мне удалось достичь за пару последних дней, я чувствовал себя настолько счастливым, что мне хотелось пожертвовать кому-то прямо СЕЙЧАС, а не позднее (что я, конечно же, собираюсь сделать).

И вот, что я сделал...

Вы слышали что-нибудь о докторе Мани Шивасубраманиане (Dr. Mani Sivasubramanian)? (О, нет, не просите меня произнести это). Если нет, то знайте, что Д-р Мани великий человек. В-Е-Л-И-К-И-Й...

Д-р Мани управляет «Детским сердечным фондом» (Children's Heart Foundation). Это некоммерческая организация, которая привлекает средства

на проведение операций для детей с дефектами сердца. Другими словами, чтобы СПАСТИ ИХ ЖИЗНИ.

Это дети из очень бедных индийских семей. Думаю, что их родители зарабатывают что-то около 50 долларов в месяц. Поэтому, у них нет никакой возможности оплатить кардиологическую операцию для своих детей. Это просто невозможно.

Как бы вы себя чувствовали, если бы у вашего ребенка были проблемы с сердцем, и вы знали бы, что есть решение, НО вы не можете позволить себе это. Вы бы не могли спасти жизнь своему ребенку. Как бы вы себя чувствовали?

Поэтому-то Д-р Мани и сделал это делом своей жизни. Он постоянно пытается найти деньги (пусть это будет всего 25 долларов), потому что для проведения одной операции, которая спасет жизнь ребенка, требуется всего 2.500 долларов. (там другие деньги, и этого достаточно)

Месяц назад я полностью спонсировал одну такую операцию, и очень горжусь этим. Д-р Мани связался со мной и сказал, что он пытается расширить возможности своего фонда и пытается договориться с госпиталем о том, чтобы они делали ДВЕ операции по цене одной.

НО...

После такого великого дня, какой был вчера, я чувствовал себя обязанным помочь ему и его детям СНОВА. Это минимум, что я могу сделать. Очень важно, что я продолжаю отдавать. ЭТО настрой на изобилие, и именно ЭТО, как я считаю, позволило мне заработать состояние.

Итак...

### **Почему Д-р Мани получит величайший сюрприз в своей жизни?**

Пока я все это пишу, Д-р Мани еще не знает о том, что произошло...

**...Я только что перевел ему 10.000,00 долларов.**

Это минимум того, что я могу сделать в благодарность за то, что мой проект так меня осчастливил.

*Это правдивая история. Я только что послал ему эти деньги, но он еще не знает об этом.*

Уверен, он будет шокирован и приятно удивлен. Я знаю, что он с этими деньгами он спасет жизни многих детей, которые нуждаются в помощи.

Потому, что остальная часть этого отчета действительно содержит информацию, за которую вам пришлось бы отдать небольшое состояние (Я абсолютно серьезен. Эта информация может быть легко размещена в 500-долларовом продукте), я хочу попросить вас об одолжении...

Что бы вы не думали о ценности этого отчета для вас. Независимо от того, чем вы могли бы поделиться... Не смогли бы вы пожертвовать в помощь детям Д-ра Мани? Даже, если это только 25 долларов. Это будет 1% от стоимости всей операции, которая спасет жизнь ребенка. Если 100 человек пожертвуют по 25 долларов, чей-то ребенок сможет прожить более долгую жизнь. И, возможно, именно этот ребенок сможет существенно изменить мир, в котором мы живем.

Все, что вам надо сделать, это посетить сайт по следующей ссылке, нажать на кнопку «Make A Donation», и пожертвовать несколько баксов...

<http://www.chdinfo.com/chdaware/donate.htm>

Благодарю вас за это. Только что вы улучшили наш мир, используя силу изобилия. Вскоре оно ВЕРНЕТСЯ к вам. Подождите, и сами увидите.

Это был принцип №1, который я использовал в маркетинговой кампании. Я отдавал другим столько, сколько мог. Я помогал другим написать контент, не думая об оплате. Это позволили мне построить со своими подписчиками такие отношения, которые делали их очень отзывчивыми, когда я действительно предлагал им что-то купить у меня.

Используя именно этот подход, я добился того, что предлагая недавно партнерскую программу своему списку, состоящему из 3300 подписчиков, которые никогда у меня ничего не покупали, я заработал на продажах более 50.000 долларов. Это стало возможным именно потому, что я действительно много отдавал, прежде чем получить.

Но для того, чтобы понять действительное «изобильность» (достаток), вы сначала должны понять его противоположность... «ограниченность» (недостаток).

Для того, чтобы добиться высоких прибылей, вы должны «ухватить», что такое «ограниченность»... а затем научиться не поступать так, как будто вы испытывает нехватку чего-то. ☺

Вам никогда не приходилось сталкиваться в онлайн с такими взглядами...

«Это МОИ клиенты. Я не хочу, чтобы ты «увел» их».

«Я не могу верить тому, что он/она делает. Они просто хотят содрать с меня деньги!»

«Если я помогу тебе, я потеряю деньги. Если мои клиенты купят у тебя что-то, я больше не смогу их контролировать».

«Знаешь, если бы не я, они не смогли бы много заработать. Я открыл их» и/или «Я помог им начать дело и научил их всему, что они знают».

Или вы никогда не наблюдали, как кто-то поливают грязью конкурента, но пытаются представить это так, что, на самом деле они этого и не делают, как будто они просто «шутят»? Но они не понимают, что их **СТРАХ** просто ВЫПИРАЕТ из их электронного письма или публикации в форуме. Этому есть только одно название...

## ПАРАНОЯ.

И они делают это, потому что они ИСПУГАНЫ. Они попали в мир нехватки, как в западню, и думают, что все хотят только расправиться с ними, и они нападают на каждого.

**Это ИДИОТСКАЯ и исключительно неприбыльная позиция.**

Такое происходит на КАЖДОМ рынке. Везде вы можете встретить владельца бизнеса, который мгновенно решает, что вы конкурент или другой маркетолог, и они тут же решают «отшить» вас и никогда не ведут с вами бизнеса. И все из-за своего непомерного ЭГО и паранойи, которые не позволяют им поступить по другому. Однако...

Они не понимают одного...

В этом мире КАЖДЫЙ, особенно в бизнесе, может предложить вам что-то, что сделает вашу жизнь, и ваш бизнес лучше. Вы можете либо пользоваться этой реальностью и процветать, благодаря ей, либо вы можете забраться в нору и думать, что можете разбогатеть, «контролируя рынок» и не работая с другими.

Интернет – это золотая жила для тех, кто активно работает совместно с другими и использует знания, ресурсы и маркетинговые активы других.

Я очень хочу, чтобы вы на минуту задумались вот о чем...

Вы понимаете, что вы можете заработать в 100 раз больше, если делаете все, что в ваших силах, для того, чтобы помочь другим развить ИХ бизнес?

Это работает на любом рынке. Неважно, если вы продаете свитеры для собак. Если вы встречаете кого-то, кто продает товары для собак, ваша первая мысль должна быть: «Что я могу сделать, чтобы увеличить их бизнес? Как я могу обеспечить им больше бизнеса?»

Если вы поступаете так, то вы непременно разбогатеете.

Как вы думаете, что произойдет, если вы постоянно помогаете процветанию других? ОНИ БУДУТ СТОЯТЬ В ОЧЕРЕДЬ, ЧТОБЫ ПОМОЧЬ РАЗВИТИЮ ВАШЕГО БИЗНЕСА.

Так что, настройтесь на изобильность. Сейчас. Выкиньте из головы мысль об ограниченности. Иначе, сгорите синим пламенем, как множество других с таким подходом, которых я видел в онлайн. Следующим маркетинговым принципом, который я использовал, был...

## **ВСЕГДА ДАВАЙТЕ БОЛЬШЕ**

Каждый раз, когда вы отправляете электронную почту по своему списку, каждый аз, когда вы создаете продукт, каждый раз, когда вы пишете какой-либо информационный материал, вы должны держать это в голове. Давайте больше. Всегда делайте больше, чем от вас ожидают.

Если та информация, которую вы отдаете БЕСПЛАТНО, имеет высокую ценность, то люди будут считать вашу ПЛАТНУЮ информацию просто бесценной.

Каждый раз, когда я пишу очередной выпуск своей рассылки по списку MarketingSecrets.com, я всегда тщательно продумываю, как сделать ее отличной. Даже если я не собираюсь рекламировать партнерскую программу или что-то еще в этом роде. То же самое я делаю при подготовке серий писем для автоответчика или других новостных рассылок для всех моих нишевых рынков.

Я всегда трачу немного дополнительного времени, чтобы восхитить их и дать им прекрасную информацию, которую им захочется прочитать. В конце концов, я хочу, чтобы люди СПЕШИЛИ открыть мое электронное письмо каждый раз, когда оно приходит в их почтовый ящик. Если вы добиваетесь этого, ваши подписчики будут ОЧЕНЬ отзывчивыми к любому предложению, которое вы будете продвигать. А это приносит вам деньги, и деньги не малые.

А вот один из самых мощных принципов моей успешной маркетинговой кампании. Именно он реально обеспечивает большинство моих продаж...

## **ПРЕДВКУШЕНИЕ**

Это одно из самых мощных маркетинговых орудий, которые только существуют. Если вы сможете умело воспользоваться силой предвкушения, вы сможете продать в 10 раз больше, чем обычно.

Запишите это...

### «Предвкушение увеличивает положительный отклик».

Как маркетолог, вы должны знать, что ваша главная забота – это добиться от читателей РЕАКЦИИ на ваше предложение.

Заставить их предпринять какие-либо действия. Подписаться на рассылку или мини-курс. Запросить дополнительную информацию. Скачать специальный доклад. Или даже заказать что-то у вас.

Каждый раз, когда вы сможете включить в ожидаемую реакцию читателя элемент предвкушения, вы увеличите число людей, которые совершат необходимые действия.

Так что... если вы хотите увеличить процент людей, которые сделают у вас заказ, вы должны постоянно спрашивать себя: «Могу ли я использовать элемент предвкушения?»

Сейчас я просто ПОМЕШАЛСЯ НА ПРЕДВКУШЕНИИ. Я считаю, что это один из самых мощных элементов маркетинга. И понял я это благодаря...

...своему большому другу, Джеффу Уолкеру (Jeff Walker).

В начале этого года Джефф научил меня, что мне необходимо превращать свои действия в «событие». Другими словами, мне необходимо организовать свой маркетинг в такие временные рамки, что перспективные покупатели и клиенты будут с нетерпением смотреть в будущее. Одно дело просто направить кому-то некое маркетинговое послание, но, если они ОЖИДАЮТ это послание, и оно связано с каким-то событием, то... БУУУУУУУУУМ! Оно непременно произведет эффект разорвавшейся бомбы.

Я на всю жизнь благодарен Джеффу Уолкеру за то, что он научил меня этому принципу и буквально впечатал его в мою голову. Я не могу сказать, сколько я заработал на этой идее. Ой, нет. Могу сказать совершенно точно. Только вчера она принесла мне один миллион долларов.

Если вы следили за всей маркетинговой кампанией курса «Traffic Secrets» с самого начала, то заметили, что в своей рассылке и блоге я неоднократно напоминал, что продукт «скоро появится». Затем, я, наконец, объявил дату запуска проекта, 17 августа 2004 года.

Этот подход создал атмосферу нетерпеливого ожидания.

Джефф, это маркетинговый гений, который использует МНОЖЕСТВО удивительных стратегий, которые он разработал за несколько лет. Недавно он, используя несколько простых, носильных приемов, заработал 100.000 долларов за неделю. И он расскажет вам в точности, как он это сделал.

Загляните на сайт Джеффа <http://www.sixinseven.com>, чтобы узнать больше.

И поверьте мне, это не партнерская ссылка. Я не заработаю ни гроша, если вы зайдете на этот сайт и что-то купите там. Он даже не знает, что я здесь о нем упоминаю.

Итак...

Я использую силу предвкушения для того, чтобы назначить время, когда продукт появится в продаже. Я рассылаю несколько «завлекающих» кусочков информации о продукции, и продолжаю разжигать предвкушение появления нового продукта.

Если вы посещали сайт «Traffic Secrets» (<http://www.trafficsecrets.com>) до официального запуска, вы, возможно, обратили внимание на небольшой обратный счетчик, отсчитывающий время, оставшееся до момента, когда продукт будет доступен для продажи.

Знаете, как МНОГО людей вернутся на сайт, чтобы просто посмотреть, сколько времени еще осталось? Даже, когда они уже ЗНАЛИ, что продукт не будет запущен до 17 августа 2004 года. Они приходили снова и снова только для того, чтобы посмотреть на таймер и удостовериться, что каждый раз, когда они заходят на сайт, до запуска осталось меньше времени.

Как я это узнал? Я просто отслеживал адреса тех, кто приходил на сайт. И я видел, что одни и те же люди посещали сайт снова и снова.

А вы говорите о предвкушении... Люди приходили снова и снова, только для того, чтобы посмотреть на маленькие часы на экране и еще раз проверить, когда они смогут купить продукт!!! Очень мощная штука.

Я также усиливал предвкушение, дозированно подбрасывая новую информацию о продукте... дополнительные данные о нем... новые фотографии того, как он будет выглядеть... информацию, которой я раньше не делился... образцы содержания... и т.д. и т.п.

Следующий маркетинговый принцип, который я использовал, была...

## ЩЕДРОСТЬ

Вы можете посчитать, что щедрость – это то же самое, что и изобильность. Иногда, это действительно так. Но щедрость – это не только способность отдавать другим (изобильность), но и то, что когда вы делаете это, давать что-то больше того, что большинство людей от вас ожидает.

Я поступил так со своими партнерами по продаже продукта. Я предложил им 50% прибыли с каждой продажи. (Думаю, что на самом деле они получили около 52% прибыли с продажи, так что они заработали даже больше, чем я)



Я послал всем своим потенциальным партнерам свой продукт совершенно БЕСПЛАТНО. Так что, они получили продукт, стоимостью 997 долларов, не потратив ни гроша. И я оплатил все расходы по пересылке. Многим из них экспресс-почтой, что обошлось мне еще в 70 долларов.

Я даже послал бесплатные копии тем потенциальным партнерам, которые честно признались, что вряд ли смогут распространять мой продукт. Я хотел, чтобы и у них был мой прекрасный продукт, и они смогли бы улучшить свой бизнес с его помощью. Я также знал, что это открывает для них возможность все-таки найти время и попробовать распространять продукт в день запуска, что принесет нам обоим дополнительную прибыль. Даже, если они не сделают этого, то не страшно.

Но я знал, что с помощью моих партнеров процесс будет успешным. Конечно же, я знал, что я смогу продать достаточно копий и своему списку, но я также знал, что заработаю больше, если поделюсь прибылью с другими...

**...Поэтому я не принимал заказов со своего собственного списка до запуска проекта. В то же время я дал заработать моим партнерам.**

Большинство предпринимателей НЕ ДЕЛАЮТ этого. Большинство из них сначала продвигают продукт своему списку, выжимают из него все возможное, и только потом позволяют своим партнерам продвигать его по своим спискам. Определенно – это весьма ограниченный подход.

На самом деле, я поступил с точностью до наоборот. До начала продаж я не продвигал продукт своему списку. Более того, я разослал им предложение уже в конце дня запуска проекта. Почему? Потому что я хотел, чтобы заработали мои партнеры. Мои партнеры – это те люди, которые дадут мне развить мой бизнес (зарабатывая, при этом, сами) на долгосрочной основе. Так что, я хотел поступить с ними благородно.

Один из моих партнеров по этому проекту (всего за один день) заработал около 75.000 долларов. Совсем неплохо за один день продаж. Многие из партнеров заработали в районе 50.000 долларов.

Но я **очень благодарен** даже тем партнерам, которые смогли обеспечить всего ОДНУ ПРОДАЖУ, или, даже, если они не сделали ни одной продажи (но они рассказали о продукте другим). Это был результат коллективных усилий. Именно благодаря всем этим людям этот день стал «Днем миллиона долларов». В этом отчете хотел бы перечислить всех моих партнеров, участвовавших в запуске проекта, но боюсь, что тогда их просто ЗАВАЛЯТ предложениями о партнерстве. Но я уважаю их частную жизнь, и не буду перечислять их имена публично.

Другим важным принципом, который помог в запуске моего проекта, является...

## СОЦИАЛЬНОЕ ДОКАЗАТЕЛЬСТВО

Я сначала не хотел делиться этим. На самом деле, он очень сильный, и склонен называть его важнейшим маркетинговым «секретом», потому что я не никогда видел, чтобы кто-то еще использовал его так широко, как это сделал я.

Одной из сильнейших вещей, которые я включил в мою маркетинговую кампанию, был мой блог <http://www.marketingsecrets.com/blog>.

Когда бы я ни отсылал рассылку по своему списку, содержащую новую информацию о предстоящем курсе, я всегда направлял читателей к моему блогу, чтобы они могли «поговорить о ней».

Как вы думаете, насколько, при принятии решения, на каждого влияет то, что они могут зайти и увидеть, как множество людей обсуждают и говорят о решении, которое ему предстоит принять?

Тысячи людей ринулись на мой блог, чтобы сказать, как они не могут дождаться того момента, когда они смогут купить этот продукт. Другие приходят туда, читают комментарии и тоже принимают решение купить. Многие из них потом возвратятся, чтобы сказать, как им нравится их решение, и «стать членом клуба» тех, кто не может дождаться копии этого курса.

Затем начинается «вирусный» процесс, когда люди, заинтересовавшиеся проектом, рекомендуют другим зайти на страницу блога...что, в свою очередь, дает им возможность прочитать восторженные комментарии по поводу предстоящего запуска продукта.

Если у вас нет блога по вашему нишевому рынку, вы ГЛУПЕЦ. Заведите его, и пусть ваши теперешние и потенциальные клиенты общаются с вами и между собой. Включите их в маркетинговый процесс, когда вы запускаете новый продукт или услугу. Дайте им почувствовать себя частью грандиозного «события» - запуска нового продукта!

И последнее, но не по важности...

## ВЕРА

Вы должны верить в себя и в то, чего хотите достичь. Если вы не очень верите в то, что вы пытаетесь сделать, вас ждет провал. Вокруг меня много людей, слишком много, чтобы перечислить здесь их всех, которые никогда не прекращали поддерживать меня... «ИГРАТЬ ПО-КРУПНОМУ!» в этом проекте. Именно благодаря их поддержке я смог сделать это.

И, наконец, лично для себя, я должен вознести хвалу Господу. Знаю, знаю, о чем вы подумали... «О, боже! Опять об этом. Он собирается прочесть мне проповедь и осудить меня!» Не совсем так... ☺

Независимо от того, каковы ваши религиозные убеждения, независимо от ваших культурных или расовых корней, я прошу вас сохранять их, чтобы они помогли вам подняться выше в своем развитии. Но для меня, для моей веры, которая помогает мне развиваться, как личности, я должен восхвалить Господа. Я искренне считаю, что без Него я бы не был там, где я нахожусь.

Владельцы курса «Секреты трафика» получают специальное обслуживание

Я планирую провести несколько телеконференций для владельцев моего курса «Секреты трафика». Это будут ЗАКРЫТЫЕ и те, кто не владеет курсом, не сможет присутствовать на них.

Я хочу провести эти телеконференции для того, чтобы удостовериться, что каждый провел ОПРЕДЕЛЕННУЮ РАБОТУ и достиг блестящих результатов. Я намерен создать множество историй успеха от использования моих рекомендаций. Я уже изменил жизнь нескольких человек, и намерен изменить еще тысячи.

Уверен, что стоит им только купить этот курс, и все будет в порядке. Увы, все не так просто. Но они инвестировали В МЕНЯ, а теперь я собираюсь инвестировать В НИХ.

Помочь им преуспеть – это моя РАБОТА. Я сделаю все, от меня зависящее, чтобы это было так. **Я сделаю больше, чем вы от меня ожидали.**

Надеюсь, вам понравился этот специальный отчет, и что он вдохновил вас добавить несколько нулей к концу вашей следующей финансовой цели.

Всегда помните... чем больше ваши планы, тем больше ваши достижения.

Успехов и онлайн-прибылей,

Джон Риз

© 2004 MarketingSecrets.com

## Комментарий переводчика

Многие могут сказать, что Джон не открыл Америку и используемые им принципы маркетинга, в той или иной степени, известны и достаточно банальны. Может быть, но они позволили ему заработать один миллион долларов меньше, чем за сутки. А вы можете заработать на информационных продуктах столько же хотя бы за год?

Я, например, пока не могу. Но стремлюсь к этому.

В свое время Фридрих Ницше верно заметил:

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

И, как отмечает сам Джон, необходимо их ПРИМЕНЯТЬ. И применять РЕГУЛЯРНО. И постоянно пробовать что-то новое, изучать опыт других немедленно применять то, что может увеличить вашу прибыль.

**«Даже если вы находитесь на правильном пути, вас обгонят, если вы будете просто сидеть на одном месте»  
Уилл Роджерс**

Вы, уверен, обратили внимание, что изложенные Джоном принципы эффективного маркетинга, носят скорее психологический, чем технический характер.

**«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***

Да это и понятно. Ведь как продавцами, так и конкретными покупателями, являются ЛЮДИ, а не компьютеры. И без знания психологических особенностей покупательского поведения (и умелого их использования) невозможно добиться высоких показателей в торговле, в том числе и онлайн.

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

Но большинство современных интернет-предпринимателей слишком часто уповают на технологические решения, и совершенно забывают о том, что покупателями являются люди. И не всегда хорошо знакомые с компьютером.

А, знаете, что мне сказал один из интернет-предпринимателей, предоставляющий, кстати, очень полезную услугу по поддержанию отношений с клиентами? На замечание, что пользовательский интерфейс не очень понятен, он ответил: «Это его проблема, Пусть снова идет в школу».

И это не единственный пример. Мы сталкиваемся с этим каждый день. Когда я читал доклад, я не мог не согласиться почти с каждым высказыванием Джона. Уж очень знакомые картины и фразы. И если подобное происходит в Штатах, где имеется многолетний опыт интернет-торговли, то у нас картина более удручающая.

Так что, настоятельно рекомендую не просто почитать этот отчет, а распечатать его, внимательно изучить и подумать о том, как применить проверенные им принципы в своем бизнесе. Кстати, они применимы и к повседневной жизни.

Если вы хотите подробней узнать о предлагаемом Джоном курсе, вокруг которого в Сети поднялся такой ажиотаж, вы найдете его подробное описание (увы, на английском) по ссылке <http://www.trafficsecrets.com>

**Перевел и прокомментировал специально для вас,**

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

**«Магнетический маркетолог»**

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

**P.S.** В моих рассылках от 16 августа 2004 года вы найдете потрясающую статью Джона Риза «Графика СНИЖАЕТ эффективность сайта».

Для примера привожу ссылку на мой электронный журнал «Секреты маркетинга в Интернет. Как они это сделали», <http://content.mail.ru/arch/12357/564938.html>

**P.P.S.** Хотите проверить, как многие из его идей работают на практике? Загляните, на сайт <http://www.business2business.ru/> и скачайте **БЕСПЛАТНО**

- Справочник руководителя «**Как победить в Интернет через эффективный маркетинг**» <http://www.business2business.ru/marketing>
- Специальный доклад «**Магнетический маркетинг: Особая папка**». <http://www.business2business.ru/marketing/mmarketing.html>

Вы не только получите полезную информацию о маркетинге в Интернет, но и воочию убедитесь в эффективности предлагаемой системы маркетинга.

**P.P.P.S.** Здесь вы можете подписаться на **БЕСПЛАТНЫЕ** онлайн-мини курсы по маркетингу и электронному бизнесу:

[http://www.business2business.ru/index.phtml?part=email\\_courses](http://www.business2business.ru/index.phtml?part=email_courses)

## Профиль компании I.B. Partners, LLC

*Несколько слов о компании, которая предлагает Вам уникальную возможность поднять эффективность Вашей коммерческой деятельности.*

### Создатели

*Компания «Ай-Би Партнерс» (IB Partners) была образована в марте 2001 года группой специалистов в сфере маркетинга, информационных и Интернет технологий, консалтинга и управления. Партнеры компании имеют опыт в области разработки и сопровождения Интернет-проектов, маркетинга, проведения аналитических исследований, участия в международных конференциях.*

### Специализация

*Предоставление информационных, консультационных, юридических, управленческих, учебно-методических и тренинговых услуг в области бизнеса и эффективного использования информационных технологий и Интернет-решений для повышения рентабельности и прибыльности различных сфер коммерческой деятельности.*

### Миссия

*Содействие российским компаниям в использовании информационных технологий для управления и развития бизнеса. Информационная и методологическая поддержка российских предприятий и организаций, различных сфер деятельности, размеров и форм собственности, выходящих на рынок электронного бизнеса.*

### Услуги

- Консультационные и аналитические услуги
- Аналитические обзоры
- Интернет-маркетинг и реклама
- Информационные услуги
- Учебные курсы и тренинги по маркетингу
- Электронные журналы по эффективному маркетингу и бизнесу