



ГЛАВА 1

ОТ ЖИЗНИ ОТЦА-ДОМОХОЗЯЙКИ ДО ШЕСТИЗНАЧНОГО ДОХОДА ЗА НЕДЕЛЮ

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

ДАВАЙ УХОДИ С РАБОТЫ

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

Этот щелчок отправил с моего компьютера сообщение на имейл.

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

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

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

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

Было пусто.

40 секунд. Пусто.

50 секунд. Пусто.

59 секунд... ПЕРВАЯ ПРОДАЖА!!!

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

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

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

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

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

КАК Я СТАЛ БОГАТЫМ, ПОМОГАЯ БОГАТЕТЬ ДРУГИМ

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

ПРАВИЛА ИЗМЕНИЛИСЬ

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

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

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

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

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

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

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

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

МИЛЛИОН ДОЛЛАРОВ В ДЕНЬ

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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