



РАССЕЛЛ БРАНСОН

ВЗРЫВНАЯ КОНВЕРСИЯ

Легендарное руководство
по взлому воронок

 **БОМБОРА**
ИЗДАТЕЛЬСТВО

Москва 2024

УДК 339.1
ББК 65.290-2.
Б87

EXPERT SECRETS

by Russell Brunson

Copyright © 2020 Russell Brunson

Published in 2020 by Hay House Inc. USA

Брансон, Расселл.

Б87 Взрывная конверсия. Легендарное руководство по взлому воронок / Расселл Брансон ; [перевод с английского О. А. Стеценко]. — Москва : Эксмо, 2024. — 384 с. — (Школа интернет-маркетинга).

ISBN 978-5-04-193322-7

Перед вами книга, которую бизнесмены передают из рук в руки. Среди последователей идеологии автора такие успешные предприниматели и инвесторы, как Роберт Кийосаки, Гаррет Дж. Уайт и другие.

Расселл Брансон — специалист по интернет-маркетингу и воронкам продаж. Создал сообщество из миллиона предпринимателей, продал более 450 тысяч экземпляров книг по интернет-маркетингу. Автор предлагает волшебную таблетку для онлайн-бизнеса, которая обеспечит не только обвалы продаж, но и заставит клиентов покупать во что бы то ни стало. Благодаря уникальной методике и созданию ценностного ажиотажа автору удалось построить настоящую империю продаж, во главе которой стоят клиенты и их доверие.

Вы узнаете:

- почему создание ценностного ажиотажа — ключ к успеху в продажах;
- что такое «мост прозрения» и как его построить;
- зачем заставлять людей верить в «Большое Домино»;
- как воронки меняют жизнь покупателей.

УДК 339.1
ББК 65.290-2.

Упомянутые в книге социальные сети Facebook и Instagram запрещены на территории Российской Федерации на основании осуществления экстремистской деятельности.

ISBN 978-5-04-193322-7

© Стеценко О.А., перевод на русский язык, 2023
© Оформление. ООО «Издательство «Эксмо», 2024

«Секреты эксперта» — это карта, которая позволит вам превратить свои специализированные знания, таланты и способности в бизнес, который будет работать на вас! Это один из кратчайших путей к новым богатствам.

— *Роберт Кийосаки*

ОГЛАВЛЕНИЕ

Предисловие	11
ВВЕДЕНИЕ. Как изменить жизнь клиентов, которых вы призваны обслуживать	19
РАЗДЕЛ 1. Создание своего движения	27
Становление экспертом	31
Новая возможность (ваше предложение)	104
Дело, ориентированное на будущее (ваше движение)	146
РАЗДЕЛ 2. Зарождение веры	177
РАЗДЕЛ 3. «10X СЕКРЕТЫ»: продажа один ко многим	231
«Мистер Расселл Брансон!»	234
Единственное убеждение (утверждение о Большом Домино).	247
РАЗДЕЛ 4. Стать проводником для клиентов вашей мечты	323
Заключение	370
Список литературы	373
Благодарности	379
Об авторе	381

Дэйгану Смигу, который возродил мою страсть к маркетингу в трудные времена моей карьеры, когда я чуть не сдался. Я так благодарен, что ваше вдохновение дало мне второй шанс.

Экспертам, которых я встречал в своей жизни, которые помогли мне стать тем, кто я есть сегодня. Многие из вас оказали огромное влияние на мою жизнь в рестлинге, религии, бизнесе, здоровье и моих отношениях. Спасибо за желание внести вклад в мой рост.

И моим замечательным детям: Даллину, Боуэну, Элли, Эйдену и Норе, которые дали мне повод попытаться сделать этот мир лучше. Ваше будущее — это то, что движет мной сегодня.

ПРЕДИСЛОВИЕ

Канун Нового года.

Пока весь остальной мир праздновал наступление 2008 года, я лежал в своей постели в большом доме, который мы приобрели менее двух лет назад.

Моя жена села рядом со мной, и я до сих пор помню, как на нас дул ветерок от потолочного вентилятора, к которому я так пристрастился.

На окнах с левой стороны спальни были огромные ставни. Я видел свет луны, падающий сквозь эти гигантские стекла на лицо моей жены.

Она повернулась и посмотрела на меня, по ее щекам текли слезы. Она сказала: «Я на это не подписывалась. Как ты собираешься исправлять ситуацию?»

Я лег и закинул руки за голову. Закрыв глаза, я чувствовал, как каждая клеточка моего тела наполняется яростью.

Я мысленно вернулся к лету полугодовой давности, когда делил сцену с Тони Роббинсом¹ на саммите по планированию ипотеки в Лас-Вегасе, штат Невада.

Моя ипотечная империя расширялась, мы лидировали на рынке, и все же я лежал там, накануне 2008 года, а вокруг меня все рушилось.

Следующие четыре очень мрачных года я провел в путешествии, пытаясь не допустить развода, пока я пробивался сквозь неизвестность темной стороны своей души. Я открыл для себя прикладную науку, позволяющую

¹ Американский писатель, предприниматель, оратор-вдохновитель и бизнес-тренер. — Прим. пер.

достигать измеримых результатов во всех сферах моей жизни каждый божий день, науку, которую я называю «Путь воина».

Меня зовут Гарретт Уайт.

Я женатый мужчина.

Я семейный человек.

Я бизнесмен.

И самое главное:

Я взломщик воронок продаж.

Я обучаю женатых бизнесменов уникальному процессу разблокировки (почти) безграничной силы в браке, бизнесе и жизни без необходимости изменять жене, разводиться, игнорировать своих детей, отречься от церкви или усыплять себя наркотиками и алкоголем. Я использую геймифицированную систему, основанную на показателях и известную как «Способ воина иметь все».

Я не пытался стать экспертом.

Я даже не был уверен, что значит быть экспертом.

Я хотел восстановиться после банковского кризиса, и у меня не было и мысли, что то, что началось с моего решения изменить свою жизнь, превратится в глобальное движение благодаря принципам, рамкам и поддержке книги, которую вы сейчас держите в руках.

Я запустил челлендж под названием Wake Up Warrior¹ в 2012 году, не имея ни малейшего представления об онлайн-маркетинге, онлайн-продажах, воронках продаж или автоматизированных системах.

Я был преуспевающим бизнесменом и всегда продавал потенциальным клиентам такие продукты, как ипотека, страхование и недвижимость, лично.

¹ англ. «Просыпайся, воин». — Прим. пер.

Вдобавок ко всему, я никогда не продавал чего-то, что было бы на 100% создано мной, и большую часть своей карьеры я потратил на продажу чужих продуктов.

С 2012 по 2014 годы я изо всех сил старался донести до мира послание, которое чувствовал в своем сердце и душе. Несмотря на то, что мы добивались некоторого успеха, я был скован своими попытками разобраться сразу и в том, как быть экспертом онлайн, и в науке и технологии воронок продаж.

В 2014 году, будучи влиятельным человеком в Бойсе, штат Айдахо, я еще не слышал о запуске кибероружия под названием ClickFunnels¹.

Осенью того года, создавая копию рекламного макета на своем компьютере, я получил личное сообщение в социальной сети. Клиент спрашивал меня, что я думаю о ClickFunnels. (В то время я запускал воронки продаж с помощью Kajabi, Infusionsoft, Leadpages, OptimizePress, WordPress и Zapier². Это была бомба замедленного действия, но в конце концов, вложив более 200 000 долларов в работу консультантов, я сумел заставить все программное обеспечение работать как часы.)

Я сказал своему клиенту: «Нет, я не слышал о ClickFunnels, и я не заинтересован в том, чтобы добавить еще одно программное обеспечение к тому беспорядку, который я уже создал!»

Я был так разочарован в 2014, потому что казалось, что все предыдущие три года я тратил 90% своего времени, просто занимаясь управлением программными системами онлайн. Я задавался вопросом, сосредоточусь ли когда-нибудь на продажах или же обречен безуспешно бороться, пытаюсь донести свою идею до людей, просто потому что я не программист или веб-дизайнер?

¹ Платформа для предпринимателей и малого бизнеса, специализирующаяся на воронках продаж. — Прим. пер.

² Платформы для предпринимателей сферы онлайн-маркетинга. — Прим. пер.

Несколько дней спустя мой клиент снова связался со мной и сказал: «Гарретт, серьезно, ты должен опробовать эту платформу ClickFunnels. Это позволит избавиться от всех остальных программных инструментов и просто сосредоточиться на маркетинге, продажах и выполнении программ Wake Up Warrior!»

Сначала я подумал: ни за что!

Но его слова, что я смогу заменить все одним программным обеспечением для продаж, привлекли мое внимание, поэтому в тот же день я согласился проверить, как работает эта платформа.

Я был поражен тем, насколько быстро, четко и безотказно работало это программное обеспечение под руководством такого парня, как я, который не родился в семье программистов и не разбирался в веб-дизайне. Не говоря уже о том, что это радикально ускорило мои результаты в позиционировании, маркетинге и продажах.

В 2012 году объем продаж Wake Up Warrior составил 50 000 долларов.

В 2013 году объем продаж Wake Up Warrior составил 585 000 долларов.

В 2014 году объем продаж Wake Up Warrior составил 1,4 миллиона долларов (60% этой суммы были получены после запуска нашей воронки).

Мои результаты на платформе ClickFunnels появились так быстро и так впечатлили общество взломщиков воронок, что меня пригласили выступить и поделиться своей воронкой продаж Wake Up Warrior на первой конференции Funnel Hacking LIVE¹ в Лас-Вегасе в 2015 году.

Выступать на Funnel Hacking LIVE было честью для меня. Будучи докладчиком, я получил предварительную версию

¹ Ежегодная конференция в сфере онлайн-маркетинга и программного обеспечения. — Прим. пер.

будущего бестселлера «Секреты доткомов». Я прочитал всю книгу за день, лежа у бассейна со своей женой в Канкуне в Мексике.

В 2015 году, будучи вооруженным до зубов знаниями из «Секретов доткомов», я довел объемы продаж Wake Up Warrior до 3,6 миллионов долларов.

За эти годы мы с Расселлом стали хорошими друзьями. Он мой друг, наставник, учитель и инструктор по сложному сочетанию психологии онлайн-продаж и убийственному программному оружию ClickFunnels. Уже давно мне кажется, что у меня есть несправедливое преимущество — доступ к книгам, подобным той, которую вы держите в руках.

В 2016 году, после выступления на второй конференции Funnel Hacking LIVE, мне написали из газеты «Нью-Йорк Пост» с просьбой дать интервью о Wake Up Warrior. Тем временем бренд наших воронок продаж стремительно развивался и становился успешнее, что привело к объему продаж в 7,8 миллионов долларов.

Затем, в 2017 году, Расселл нарушил правила игры и выпустил самую авторитетную книгу по маркетингу прямого отклика и системам онлайн-продаж из всех, которые я читал за все 17 лет ведения бизнеса.

Да, я говорю о книге, которую вы сейчас читаете.

Эта книга — не пособие для чтения по выходным, чтобы разогнать скуку. Это настоящее оружие, которое шаг за шагом рассказывает, как добиться высот в качестве эксперта.

Когда я готовился к выступлению на третьей конференции Funnel Hacking LIVE за кулисами, Расселл подошел ко мне и протянул один из десяти экземпляров предварительного варианта книги «Секреты эксперта».

Даже еще не прочитав ее, я знал, что эта книга — недостающий элемент, необходимый мне для того, чтобы по-настоящему позиционировать себя как эксперта в своей