

Автор бестселлера № 1 по версии *New York Times*

ДЖЕФФ УОКЕР

ЗАПУСК

БЫСТРЫЙ СТАРТ ДЛЯ ВАШЕГО БИЗНЕСА

СЕКРЕТНАЯ ФОРМУЛА
ИНТЕРНЕТ-МИЛЛИОНЕРОВ



как продавать в Интернете что угодно,
построить любимый бизнес и жить
жизнью своей мечты

ОБНОВЛЕННОЕ И РАСШИРЕННОЕ ИЗДАНИЕ

Джефф Уокер

Запуск! Быстрый старт

для вашего бизнеса

Серия «Деловой бестселлер (Питер)»

http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=11104320

*Запуск! Быстрый старт для вашего бизнеса. Обновленное и
расширенное издание: Питер; Санкт-Петербург; 2022
ISBN 978-5-4461-2282-0*

Аннотация

«Запуск» помог тысячам людей быстро создать свой бизнес. Независимо от того, есть ли у вас собственное дело или вы только собираетесь начать его, книга даст надежный рецепт ускорения. В обновленное издание Джефф Уокер добавил свежие главы: о социальных сетях, платном трафике и «живых запусках» с использованием стримов.

Задумайтесь: что, если бы вы могли вывести свой продукт на рынок, подобно Apple или крупной голливудской студии? Что, если бы потенциальные покупатели считали дни до того момента, когда они смогут купить ваш продукт? Что, если бы вы смогли обеспечить такое позиционирование на рынке, которое почти полностью устранило бы конкуренцию?

Теперь вопрос заключается в следующем: вы в самом деле собираетесь начать работать медленно и вскоре угаснуть?

Конечно нет, вы готовы осуществить старт, который изменит будущее вашего бизнеса и вашу жизнь.

Содержание

Отзывы о книге	7
Предисловие к новому изданию	15
Что нового в этом издании	20
Обращение к читателю	23
Формула запуска продукта	26
Глава 1. От жизни отца-домохозяйки до шестизначного дохода за неделю	28
Давай уходи с работы	31
Как я стал богатым, помогая богатеть другим	34
Правила изменились	37
Миллион долларов в день	39
День, когда маркетинг изменился	42
Хватит обо мне. Что насчет вас?	48
Глава 2. Суть Формулы запуска продукта	51
Страна несбывшихся надежд	54
Конец ознакомительного фрагмента.	56

Джефф Уокер Запуск! Быстрый старт для вашего бизнеса. Обновленное и расширенное издание

Посвящается моей жене Мэри и моим замечательным детям Дэниелу и Джоан. Вы прошли вместе со мной весь этот нелегкий путь, поддерживая каждый мой шаг. Я люблю вас всем сердцем!

JEFF WALKER

LAUNCH

An Internet Millionaire's Secret Formula

To Sell Almost Anything Online, Build A Business You Love,

And Live The Life Of Your Dreams

© LAUNCH

© 2021 Jeff Walker Published in 2021 by Hay House Inc.
USA

© Перевод на русский язык ООО «Прогресс книга», 2022

© Издание на русском языке, ООО «Прогресс книга»,
2022

© Серия «Деловой бестселлер», 2022

ОТЗЫВЫ О КНИГЕ

Это отличная книга о запуске коммерческих продуктов, развитии бизнеса и не только. Она поможет вам начать продвижение своего продукта, значительно повысить свою эффективность на рынке и оказывать влияние на него. Все советы подкреплены опытом автора и результатами, которых он достиг. Если вы всерьез задумались о продвижении продукта и популяризации своего бизнеса, эта книга станет для вас руководством к действию.

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

В начале своего пути я лично использовал методику Джеффа Уокера, что помогло мне запустить пять брендов, каждый из которых меньше чем за год принес доход в миллион долларов. Эта книга бесценна, а Джефф – специалист по маркетингу, которого мы все так долго ждали.

*Брендон Берчард, автор книги *The Millionaire Messenger* («Совет на миллион»), признанной бестселлером № 1 по версии *New York Times**

Уроки из этой книги жизненно важны для достижения успеха на ниве современного маркетинга.

Хорошему бизнесмену нужна толковая стратегия. Именно ей и посвящена работа Джеффа.

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

«Запуск» Джеффа Уокера – это практическое руководство по маркетингу. Вся информация подается честно и четко. Это книга подойдет как начинающим, так и опытным маркетологам.

Майк Микаловиц, автор Profit First и Get Different

Эту книгу должны прочесть все, кто стремится влиять на жизни других людей, меняя их в лучшую сторону. Это ВЕЛИКОЛЕПНОЕ руководство для бизнеса и даже больше. Я подарю эту книгу всем авторам моего издательства.

Рид Трейси, генеральный директор издательства Hay House, Inc.

Необычайно практичные концепции, структуры, стратегии, инструменты и процессы Джеффа помогли построить карьеру тысячам успешных онлайн-предпринимателей. Книга обязательна к прочтению для всех, кто занимается маркетингом. Это надежное руководство по получению прибыли через интернет-продажи.

Дэн Салливан, президент и основатель компании Strategic Coach

Бизнес – это череда запусков новых продуктов, проектов, рекламных акций, поощрений, партнерских отношений и т. д. Для достижения успеха нужно освоить науку запусков. Эту возможность нам дает настоящий мастер в этой области – Джефф Уолкер. Он научился этому десятки тысяч часов и миллионы долларов назад. Эта книга сократит ваш путь к получению прибыли.

Даррен Харди, издатель и редактор-основатель журнала Success, автор бестселлера The Compound Effect – Jumpstart Your Income, Your Life, Your Success («Накопительный эффект. От поступка – к привычке, от привычки – к выдающимся результатам»)

Это не просто книга. Это лицензия на печатание денег (возможно, я слегка преувеличиваю, но не сильно). Книга «Запуск! Быстрый старт для вашего бизнеса» Джеффа Уолкера помогла мне создать приносящий семизначный доход бизнес, который меня полностью устраивает. В отличие от остальных предпринимателей Джефф дает вам всю информацию. В этой книге есть рабочая стратегия, реальные примеры и пошаговые инструкции – все, что нужно для создания бизнеса вашей мечты, приносящего отличный доход.

Майкл Хайят, наиболее продаваемый по версии New York Times автор и создатель сайта PlatformUniversity.com

Я прочла много книг по маркетингу и бизнесу, где на 300 страниц попадалась одна стоящая идея. Но

здесь речь идет о серьезном, практическом, полном руководстве для настоящих бизнесменов. Если вы хотели начать свой бизнес или увеличить число клиентов в интернете, эта книга поможет вам достичь небывалых результатов.

Соня Симоне, соучредитель фирмы Copyblogger Media

Эта книга не только научит вас онлайн-запуску, но и покажет жизнь предпринимателя, к которой всем нужно стремиться. Это пособие по маркетингу с огромной долей предпринимательского лидерства.

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

Первый день запуска нового бизнеса всегда напряженный и выматывающий. Но с помощью идей Джеффа Уолкера мы превратили такие дни в праздники успеха и огромного денежного потока. Нашим предприятиям удастся с первого дня добиться сумасшедшего потребительского спроса. Все это позволило увеличить доход на миллионы долларов и значительно поднять ценность нашей компании, ведь продажи сразу превзошли самые смелые ожидания.

Вишен Лакьяни, основатель и генеральный директор компании Mindvalley

Это не столько книга, сколько формула, позволяющая изменить себя и свое финансовое состояние. В ней подробно разбираются все стадии, от *Посевного запуска*, позволяющего начать дело

с нуля, до грандиозных *Совместных*, за считанные дни приносящих целое состояние. Применение этой формулы максимально повысит ваши шансы на успех. Так что покупайте книгу Джеффа, ведь это тот самый парень, который всего за час смог заработать на продаже своего продукта миллион долларов!

Джо Полиш и Дин Джексон, ILoveMarketing.com

В онлайн-маркетинге Джефф Уолкер настоящий гений. Он подробно описывает, как вы можете успешно продвигать любой продукт или услугу в интернете. Рекомендую эту книгу всем серьезным предпринимателям.

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

Это не пособие для тех, кто жаждет быстро разбогатеть с помощью своего бизнеса. Целевая аудитория книги – люди, жаждущие жить полной жизнью, делая то, для чего были рождены. Горячо рекомендую ее всем, кто хочет изменить этот мир к лучшему, увеличив вместе с тем свой доход.

Кристиан Микельсон, генеральный директор CoachesWithClients.com

Что можно сказать про Джеффа Уолкера? Этому парню принадлежит площадка запусков. Если вы хотите запустить свой продукт или бизнес, купите его книгу и НЕМЕДЛЕННО начните ее читать. Даю слово, вы не

пожалеее.

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

Если бы мне предложили описать Джеффа и его книгу одним словом, я выбрал бы слово ИМПУЛЬС. Если вашему бизнесу, вашей семье или вашей жизни не хватает сильного позитивного импульса, обязательно прочитайте эту книгу. Бегите в магазин и позвольте Джеффу Уолкеру помочь вам создать великое наследие для ваших близких.

Джей Би Глоссинджер, основатель компании MorningCoach.com

На заре веб-маркетинга в интернете царил полный хаос. Мы получили доступ к огромной аудитории, но совершенно не умели просто и элегантно излагать информацию о новых продуктах и акциях.

Джефф Уолкер соединил знание технологии прямых продаж с уникальным взглядом первопроходца на потенциал новой среды. Усовершенствованная им формула запуска раз за разом давала результаты, значительно превосходившие плод любых других усилий в онлайн-продажах. Это было потрясающе, забавно и элегантно в своей простоте. Джефф разработал систему, которой будут пользоваться долгие годы.

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

предпринимателя. 24 конкретных шага от запуска до стабильного бизнеса»)

Мы с Джеффом Уолкером знакомы несколько лет. Я наблюдаю, как он ведет свой бизнес. Его действия основаны на желании принести пользу окружающим, той же цели служит и его книга. Джефф учит на своем опыте смиренно, руководствуясь сердцем. Его стратегии невероятно революционны и удивительно эффективны.

Джанет Брей Антвуд, соавтор книги The Passion Test (Тест на страсть), признанной бестселлером по версии New York Times

Мне повезло быть одним из нескольких десятков людей, слушавших семинар Джеффа Уолкера. Мы все приклеились к своим креслам, а он учил нас девять часов подряд. Стратегии, с которыми я познакомилась в этот день, полностью изменили мой бизнес и мои представления о нем. Здесь вы найдете не только эти стратегии, но и многое другое. Это бизнес-книга года, и я приобрела ее для своих лучших студентов.

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

Люди верят Джеффу, потому что благодаря своей *Формуле запуска продукта* он многие годы непрерывно показывал самые высокие результаты в интернете. Теперь он преобразовал свою систему в ЗАПУСК,

чтобы каждый мог ее изучить, внедрить и запустить! Даже немного несправедливо, что вы получите методику так легко. Для запуска следующей книги я применю именно эту методику. Джефф Уолкер указал нам путь, которому я собираюсь следовать.

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

Наше мнение сложно назвать непредвзятым. Стратегии из этой книги за последние четыре года принесли нам много миллионов долларов, почти не потребовав предварительных расходов! Это позволило нам расширить предприятие и увеличить влияние на клиентов по всему миру.

Боб и Сьюзан Неген, основатели компании Whizbang Training

Если бы мне нужно было рекомендовать всего одну книгу о создании и развитии бизнеса в интернете, это была бы книга Джеффа Уолкера.

Рэй Эдвардс, основатель и издатель сайта RayEdwards.com

Пока многие интернет-маркетологи дают смелые обещания, Джефф Уолкер показывает реальные результаты. Эта книга навсегда изменит ваши представления о маркетинге.

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

Предисловие к новому изданию

Первое издание моей книги вышло в 2014 году. К тому моменту моя формула запуска уже хорошо зарекомендовала себя. Я преподавал эту методику больше десяти лет, у меня было более тысячи успешных учеников, которые смогли запустить свои продукты, услуги, онлайн-курсы, мембершип-сайты и даже построили свой бизнес.

Оставалось выяснить, смогу ли я рассказать об этой формуле в книге, повторив прошлый успех, и сделать это для более широкой аудитории. Признаюсь, результат превзошел мои самые смелые ожидания. Я постоянно общаюсь с читателями, которые рассказывают мне свои истории успеха.

Вот отрывок из отзыва Тиффани Алише на Amazon. Она разрешила мне его немного сократить.

Эта книга ЗАПУСТИЛА мой бизнес с восьмизначной прибылью

Около пяти лет назад у меня появилась идея для нового бизнеса. Я думала об онлайн-школе для женщин, где они могли бы научиться тому, как повысить свой уровень жизни и увеличить заработок.

Я совершенно не понимала, с чего мне начать, и мой друг посоветовал прочесть книгу «Запуск». Я не просто

читала ее, а следовала написанному в книге от и до, выполняя каждый шаг.



Тиффани Алише. Бывшая воспитательница, ныне финансовый консультант и автор книги Get Good with Money

Результат был ошеломляющим! В первые 30 минут после открытия школы я заработала порядка 30 000 долларов! Примерно столько же я получала за год работы воспитателем.

За неделю бизнес принес мне около 70 000 долларов. Раньше я даже не могла представить себе такую сумму.

Во время третьего запуска я снова открыла книгу и выполнила ВСЕ шаги. Тогда за неделю я заработала около 250 000 долларов! Последний запуск я делала около года назад, и он принес мне 560 000 долларов.

Теперь я с гордостью могу заявить, что с этого года (2020) бывший воспитатель занимается своим бизнесом, получая восьмизначный доход!

Делать запуски непросто. Вам предстоит много работы. И в этой книге ВСЯ она описана шаг за шагом.

Если вы не знаете, как рассказать о своем продукте или услуге, то я настоятельно рекомендую вам ознакомиться с «Запуском». Эта книга помогла мне изменить мою жизнь и бизнес.

Это только один отзыв из тысячи. Конечно, его нельзя называть типичным. Это не то, чего вы должны ожидать. Каждый раз, наблюдая похожий пример, вы должны понимать, что для достижения таких результатов человек проделал колоссальную работу, провел множество бессонных ночей. Но

эта история правдива и ее рассказал человек, которому знания из этой книги помогли создать свой бизнес.

Поэтому прошу вас серьезно отнестись к информации, которой я собираюсь поделиться. В этой книге я не покажу вам фокусы и не расскажу сказку. Я дам вам проверенную рабочую формулу и приведу примеры настоящих людей, которые создали настоящий бизнес с ее помощью. И при желании вы можете найти их всех в Google.

Что нового в этом издании

Первое издание книги «Запуск» помогло читателям добиться больших результатов. Сама формула осталась без изменений и продолжает работать, но я не перестаю ее улучшать. Мы стали использовать новые инструменты, поэтому пришло время для нового, обновленного издания.

Я добавил главы об использовании социальных сетей при работе с запусками, о *Живых запусках* (использование живых трансляций для оповещения о вашем запуске), об использовании платного трафика (рекламы) в вашем запуске.

С момента выхода первого издания мы сильно преуспели в работе с *Открытой корзиной*, поэтому в главе 8 появилась новая информация.

Изменения затронули всю книгу. Я также дополнил глоссарий.

Как я уже упоминал, основная формула осталась неизменной и работает лучше прежнего. Нынешние результаты сильно превосходят те, которые я получал в самом начале своего пути, когда в конце 1990-х годов впервые разработал формулу. Они значительно лучше тех, которых я добился при обучении моих первых клиентов в 2003 году. Они намного лучше результатов после публикации первого издания этой книги в 2014 году.

Успех этой формулы в том, что в ее основе лежит челове-

ческая психология, сформированная тысячелетиями. В современном быстро развивающемся мире принято считать, что любая работа за несколько лет (или месяцев) станет неактуальной. Но даже если вы читаете эти слова спустя 70 лет после выхода книги, то я с уверенностью могу сказать, что формула по-прежнему актуальна. В ней заложены стратегии, основанные на работе нашего мозга. Конечно, способ выражения формулы изменится, но ее все равно можно будет применить.

Ранее я поделился с вами отзывом Тиффани. Она смогла построить бизнес с восьмизначным доходом (или бизнес с годовым объемом продаж более 10 миллионов долларов) с нуля благодаря новым знаниям из этой книги и оставила отзыв с пятью звездами.

Этому отзыву предшествовал отзыв с одной звездой: «Это бесполезная трата времени и денег. Совершенно не понимаю, почему этот метод и книга стали настолько популярными. Автор не рассказал ничего полезного».

Я слишком много времени был в центре внимания и понимаю, что не могу нравиться всем. Я понимаю и то, что не все поверят мне или примерам из этой книги (хотя они могут просто поискать в интернете всех упомянутых людей!).

Мне кажется, что разница между десятиллионным бизнесом Тиффани и этим отзывом с одной звездой не только в готовности читателя поверить в то, что написано, и просто начать работу. Поверьте, если вы начнете воспринимать

книгу и формулу всерьез, возможности, которые откроются перед вами, и результаты, которых вы добьетесь, превзойдут все ваши ожидания.

Обращение к читателю

С этой книгой вы можете быстро и легко построить свой бизнес. Неважно, есть у вас свое дело или вы только мечтаете о нем, – здесь вы найдете рецепт его продвижения.

Только представьте, что вы могли бы запускать свою продукцию, как Apple или Голливуд. Что было бы, если бы покупатели с нетерпением ждали момента, когда они, наконец, смогут приобрести ваш продукт? Что, если бы вы смогли настолько прочно укорениться на рынке, что у вас почти не осталось бы конкурентов? И все это совершенно не зависит от размеров вашего бизнеса и бюджета.

Этих результатов вам поможет добиться моя формула, которую я создавал и совершенствовал в течение 18 лет. И сейчас я хочу поделиться ею с вами.

В этой книге нет теории. Все ваши знания, умения и навыки будут основаны на реальных результатах. Моя формула была создана методом проб и ошибок, тестирования и опыта, полученного тяжелым трудом.

Я провел десятки успешных запусков своих продуктов (были и неудачные, и из таких ситуаций извлекаются самые важные уроки!). Но гораздо важнее результаты моих учеников – они сделали тысячи успешных запусков на множестве рынков. С некоторыми из них вы встретитесь на страницах этого руководства, так как я очень люблю подкреплять кон-

цепции примерами. В отличие от авторов многих книг по бизнесу, я не даю гипотетических сценариев.

Вы увидите истории реальных людей. На сайте книги вы сможете ознакомиться с анализом их ситуаций и всеми сопутствующими аудио- и видеоматериалами. Там же вы найдете дополнительные учебные видео и список ресурсов – <http://thelaunchbook.com/member/>.

Мне очень нравится рассказывать об успехах моих учеников, и не только из-за крайней поучительности их историй. Они – мои герои. Я верю, что предприниматели – это будущее человечества. Именно они способствуют прогрессу, создают рабочие места и приносят пользу миру. Поэтому я обожаю то, что делаю. Ведь это помогает реальным и потенциальным предпринимателям.

Я верю, что мы живем в величайшее время в истории для предпринимательского роста. Основать и развить дело в современном мире просто, как никогда раньше. У нас есть уникальная возможность дотягиваться до узкоспециализированных рынков по всему миру. К примеру, моя первая продажа состоялась на маленьком нишевом рынке. Покупателем был джентльмен из Швейцарии, а сам я сидел в подвале своего дома в Колорадо.

Нельзя сказать, что будет легко достичь какого-либо результата. Для достижения цели всегда нужно много работать. Так что эта книга НЕ о том, как быстро разбогатеть. Но проверенная формула из этого руководства поможет быстро за-

пустить ваш бизнес или продукт. Это гарантированно работающая, протестированная система.

Результаты этой формулы всегда потрясающие. Свой бизнес я начинал со скромными активами. Но итоговый доход от продаж моего продукта достиг десятков миллионов долларов. Мои ученики и клиенты достигли куда большего успеха — доход от продаж их товаров и услуг составляет более миллиарда.

Забавно, что все это произошло совершенно случайно. Я не собирался переделывать рынок или становиться лидером отрасли. Когда я только начинал, у меня не было опыта в продажах или маркетинге. И именно этому я обязан своим успехом.

Формула запуска продукта

В этой книге я расскажу вам о *Формуле запуска продукта*[®] (*Product Launch Formula – PLF*). Я начал разрабатывать ее в 1996 году, а преподавать – с начала 2000-х годов. Тысячи моих учеников использовали эту формулу на сотне рынков по всему миру. Многие из них смогли добиться успеха только с помощью этой книги. Я уже рассказывал вам о Тиффани Алише, запустившей бизнес с годовым оборотом 10 миллионов долларов.

Я хочу прояснить, что у меня есть «Коучинговая программа по формуле запуска продукта» (или «Коучинговая программа PLF»). Это дополнительная платная программа. Моя книга – что-то вроде учебного пособия для колледжа, а коучинговая программа PLF – курс в нем, частью которого будет эта книга. Среди моих учеников есть как те, кто начал свой путь с этого пособия, так и те, кто полностью прошел мой авторский курс. В любом случае я хочу, чтобы вы все сделали успешный запуск.

Важно: под *Формулой запуска продукта* или *PLF* я подразумеваю самую методику. Для указания на коучинговую программу я буду использовать названия «Коучинговая программа PLF» или «Коучинговая программа по формуле запуска продукта».

Если вас заинтересовала моя программа, больше инфор-

мации вы можете найти на сайте ProductLaunchFormula.com. Это единственная реклама программы за всю книгу.

Если вы подпишетесь на рассылку по электронной почте, или на сайт книги (thelaunchbook.com/member), или на ProductLaunchFormula.com, то сможете увидеть, как я делаю запуск. Обычно я делаю его два-три раза в год. Но если вы подписаны на рассылку и достаточно терпеливы, то я проведу вас через весь процесс запуска продукта. Увидев, как в своей работе я придерживаюсь формулы, вы, возможно, усвоите один из лучших уроков маркетинга в жизни.

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, выражалась 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 сле-

зах. 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, пытаясь 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 же-

не 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 долла-

ров (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 каж-

дый 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 интерне-

те, 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 челове-

ком – 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 генера-

ции 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*.

День, когда маркетинг изменился

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

У меня за плечами уже было несколько успешных собственных запусков и запусков коллег, но теперь передо мной стояла более сложная задача. Я с нуля создавал совершенно новый бизнес. Все мои прошлые успехи были связаны с обучением людей фондовому рынку. А сейчас я собирался учить людей, как правильно запускать продукты и вести бизнес в интернете.

У меня не было списка адресов электронной почты потенциальных клиентов на новом рынке, а мой старый список инвесторов фондового рынка был бесполезен. У меня не было «экспертного позиционирования» на рынке, меня знали только несколько человек, которым я помог с запусками. Но все это меня не остановило, ведь я знал, как обойти эти препятствия (и поделюсь с вами этой информацией в главе о совместных запусках).

Итак, положение было трудным, но на этот раз я был уже

достаточно опытен. Мой запуск имел сумасшедший успех. За первую неделю продажи *Формулы запуска продукта* пре-высили 600 000 долларов. Это стало началом нового бизнеса (на новом рынке), появления сотен новых клиентов и формирования списка тысяч потенциальных покупателей.

Некоторые вещи лучше всего доказываются опытным путем.

С этого момента началась дикая гонка. Все эти годы я непрерывно обновлял и дорабатывал *Формулу запуска продукта*, превращая ее в готовый курс. Эта программа дала больше результатов, чем любой обучающий продукт по интернет-маркетингу.

Тысячи человек купили мой курс, и многие из них добились сногсшибательного успеха. Совокупный результат подсчитать сложно, но я знаю, что мои ученики и клиенты заработали на продажах свыше миллиарда долларов, и с каждым днем эта цифра растет.

Заметьте, что большинство (хотя и не все) пользователей *Формулы запуска продукта* ведут небольшой или даже микробизнес. Речь не идет о компаниях типа Google, увеличивших прибыль еще на 500 миллионов долларов. Нет, в основном это маленькие бизнесы, на которые сильно повлияли эти продажи. Многие пользователи *Формулы запуска продукта* повторили мое достижение, заработав шестизначную сумму за семь дней. Немало и тех, чьи запуски принесли им миллион долларов.

Люди применяли *Формулу* на разных рынках и в разных нишах, добиваясь громадных успехов. Могу признаться, что у меня появилось хобби – следить за многими из них. Вот небольшой список:

- сайты знакомств;
- уроки Photoshop;
- продавцы на Amazon;
- поступление в колледж;
- смешанные боевые искусства;
- украшение тортов;
- вязание;
- фонд взаимных инвестиций;
- выездка;
- обучение игре на гитаре;
- обучение игре на фортепиано;
- правильное питание;
- лечебный массаж;
- личные тренеры;
- сочинение фантастических романов;
- написание сказок для детей;
- вязание крючком;
- торговля ценными бумагами (Форекс, фьючерсы, акции и т. п.);
- инвестиции в недвижимость;
- обучение врачей УЗИ-диагностике;
- бизнес-коучинг (по всему миру);

- сыроедение;
- романтические отношения (любовная переписка);
- содержание домашних животных;
- дрессировка собак;
- уроки большого тенниса;
- йога;
- занятия футболом для подростков;
- хиромантия;
- изучение мозга;
- приключенческий туризм;
- фактурный узор;
- подготовка к экзаменам;
- каллиграфия;
- жонглирование;
- бейсбол;
- шитье корсетов;
- лекарственные травы;
- медитация;
- духовые инструменты для оркестров;
- лечение фетального алкогольного синдрома;
- проведение свадеб;
- написание песен;
- тренировки на велосипедном корте;
- курсы для родителей;
- самозащита;
- обучение рисованию;

- духовное развитие.

Это лишь небольшой перечень, но у меня есть еще много примеров. Поэтому не думайте, что в вашем бизнесе или на занятой вами нише рынка моя методика не сработает.

Моя *Формула* используется по всему миру. Я пока не получал отчетов из Антарктиды, но на всех прочих континентах ее с успехом используют. Могу похвастаться достигшими отменных результатов учениками из десятков стран.

Методика работает для всех видов продукции и бизнеса:

- онлайн-курсы;
- виджеты;
- онлайн-услуги;
- продажа недвижимости;
- тренерская работа;
- консалтинг;
- схема продаж «Бизнес для бизнеса»;
- настольные игры;
- недвижимость;
- программное обеспечение;
- курсы по обучению на дому;
- сайты с оплаченным членством;
- офлайн услуги (стоматология, консультации по налогообложению и пр.);
- электронные книги;
- руководители и сетевые группы;

- творчество (живопись, ювелирное дело и т. п.);
- некоммерческий сбор средств;
- привлечение людей в церковь;
- пакетные туристические предложения;
- мобильные приложения.

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

Хватит обо мне. Что насчет вас?

Итак, вы познакомились с историей появления *Формулы запуска продукта*. Но как это относится к вам?

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

Если вы не продаете востребованные товары (бензин или сахар) и ваша работа не связана с экстренной помощью (сантехник или поручитель по залогу), ответ будет ДА. Я видел столько пользователей *Формулы*, добившихся успеха в разных областях, что уже почти ничего не может меня удивить.

В этой книге вы ознакомитесь с некоторыми историями. Вы познакомитесь с людьми с разным достатком и разными направлениями в бизнесе. Например, Сьюзен Гаррет – тренер по аджилити. Знакомство с моей программой позволило ей создать успешный бизнес и полностью изменить все его аспекты.

Джон Галлахер продает информацию о сборе съедобных и медицинских трав и растений. До первого запуска он получал талоны на питание от государства, а теперь его дело приносит шестизначный доход.

Уилл Хамилтон продает видеоуроки по теннису. Благодаря запуску он создал развитый бренд, сотрудничающий с профессиональными теннисистами высшего уровня.

Энн Лафоллетт в 60 лет уволилась из компании и начала свой онлайн-бизнес. Она ведет курсы по фактурному узору. Уже на второй год работы бизнеса ее продажи достигли шестизначных цифр.

Все это может звучать как магия, как нечто слишком сложное и недостижимое. Но после почтения этой книги вы убедитесь, что на самом деле метод рабочий, и поймете, как и почему он будет работать на вас.

Материал в книге логически систематизирован.

Первые пять глав дают базовый материал – обзор процесса применения *Формулы* наряду со списками рассылки, ментальными триггерами и *Скрытыми рекламными посланиями*.

В следующих трех главах мы освоим процесс запуска, включая предварительную подготовку, предзапуск и открытие продаж.

Далее в пяти главах я расскажу вам о важных деталях при работе с формулой. Мы рассмотрим *Посевной запуск* (способ начать бизнес с нуля), *Совместный запуск* (способ для мегазапусков), *Живой запуск*, социальные сети и платный трафик. Последние четыре главы будут посвящены правильному применению *Формулы запуска продукта* в вашем бизнесе и в вашей жизни.

Повторюсь: никто не говорит, что процесс запуска прост и происходит автоматически. Конечно же, нужно будет работать. Я с самого начала объяснил, что речь здесь идет не о

схемах быстрого обогащения.

Реальность такова, что тысячи людей создают в интернете небольшой, но прибыльный бизнес. А *Формула запуска продукта* позволяет им связать мощные, приносящие моментальные продажи запуски продукта (или бизнеса в целом) с движущей силой своего бизнеса.

Звучит недурно? Готовы попробовать?

В следующей главе я объясню вам структуру *Формулы запуска продукта*, а потом мы двинемся вперед. Попутно вы узнаете, почему этот метод так популярен и почему он работает на разных рынках и с разными типами бизнеса.

После этого вы узнаете отличную историю о том, как продажи принесли мне более миллиона долларов за час.

Глава 2. Суть Формулы запуска продукта

Джон Галлахер был занятым женатым человеком с двумя детьми. Он учился на специалиста по иглоукалыванию и на общественных началах целыми днями работал в некоммерческой организации *Wilderness Awareness School*.

Любого, кто его видел, поражали его искренность и пыл. Это не тот, кто будет сидеть без дела. Денег и времени на путешествия у него не было (во многих некоммерческих компаниях низкие зарплаты). Чтобы прокормить семью, приходилось пользоваться государственной программой продовольственной помощи. Джон никогда не думал, что будет полагаться на помощь государства, – не того склада это был человек. Но он делал все возможное, чтобы свести концы с концами. Джон верил, что это временно, ведь у него были большие планы. Он вынашивал отличную, на его взгляд, идею для бизнеса.

Одним из увлечений Джона был сбор и заготовка съедобных и лекарственных растений и трав. Вместе с женой он создал обучающую настольную игру, которая знакомила детей с травами – *Wildcraft: An Herbal Adventure Game*, и пришло время показать ее миру.



Джон Галлахер с предметом из игры Wildcraft

На создание настольной игры нужны деньги – даже издание минимальной партии игр обойдется в круглую сумму. Для этого Джон взял у отца в долг почти 20 000 долларов и заказал почти 1500 экземпляров игры. Джон готов был залезть в долги, чтобы начать бизнес. Это нередкое явление для предпринимателей. Еще один долг выглядит шагом назад, но он был уверен, что доход от продаж позволит покрыть

все расходы.

Настал великий день. Заказ доставили к нему домой, и Джон увидел, как выглядят 1500 экземпляров игры. По мере переноса контейнеров с играми из грузовика в дом его восторг начал сменяться беспокойством. Коробки целиком забили гараж, гостевую спальню, вторую ванную комнату и даже душевую кабину.

Но Джон отгонял тревожные мысли – ведь пришло время показать игру миру. Это была красивая игра. Он знал, что благодаря ей люди смогут хорошо провести время и получить новые знания. Кроме того, это был путь к избавлению от долгов и процветанию его семьи.

Джон запланировал вечеринку по случаю запуска, на которую пригласил друзей, знакомых и соседей. Что из этого всего получится, он не знал и к провалу был не готов.

Страна несбывшихся надежд

К сожалению, для бизнеса нужно нечто большее, чем отличная идея. История Джона ничем не отличается от историй неудач тысяч других предпринимателей. Мы часто видим их: новый магазин в торговом центре, новый ресторан в центре города, которые внезапно закрываются.

Прекрасный новый блог, начатый с большим энтузиазмом, внезапно превращается в город-призрак без посетителей, комментариев и новых постов. Это грустно, ведь перед нами не просто неудачный бизнес, а чья-то разбитая мечта. Сотни часов и тысячи долларов, вложенных в отличный замысел, обернувшийся сокрушительным провалом.

История Джона оказалась особенно плачевной. На этой вечеринке он продал всего 12 игр, оставшись с 1488 коробками. Это был худший момент в его жизни. Он чувствовал свое поражение, и символы этого провала окружали его буквально со всех сторон. Его семья жила в доме, забитом играми, которые он не мог продать. Казалось, коробки укоризненно смотрят на него каждый день. Но хуже всего было то, что он не знал, что делать дальше. Он сам выкопал себе глубокую долговую яму и понятия не имел, есть ли из нее выход.

Как и многие другие, мечтающие стать предпринимателями, Джон увидел, как его грезы разбились на мелкие кусочки о камни того, что я называю «маркетингом надежд». Он

создал продукт и надеялся, что тот будет продаваться. Если у вас много знакомых предпринимателей, скорее всего, вы уже не раз слышали такие истории. Но у истории Джона был другой конец...

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.