

ГЛАВА 1. ОТ ОТЦА-ДОМОХОЗЯЙКИ ДО ШЕСТИЗНАЧНОГО ДОХОДА ЗА СЕМЬ ДНЕЙ

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

Я и не подозревал, что этот щелчок породит целую цепь событий, которая в буквальном смысле слова изменит облик сетевого маркетинга и бизнеса. Сидя за самодельным столом, который я запихал в угол тускло освещенного подвала, я думал только о том, как заработать на жизнь еще несколько долларов. За плечами у меня были старый, побитый жизнью компьютер, старомодный интернет-доступ через модем и более семи лет безработицы. Начало более чем скромное.

Впрочем, реальная причина, удерживавшая меня от щелчка мышью, выражалась одним словом — отчаяние. Я отчаянно жаждал перемен. Мне требовался успех. Я хотел заработать денег. Мне нужно было перевернуть свою жизнь. И я ждал этого момента (и работал на него) так долго...

Все началось, когда моя жена Мэри пришла домой в слезах. Этот момент навсегда врезался мне в память. Она ушла из офиса в середине рабочего дня и теперь стояла передо мной, рыдая, потому что устала нести ответственность за нашу семью. У нее уже не было сил каждое утро уходить на работу до того, как

дети проснутся, и возвращаться вечером, когда им пора было отправляться в кровать.

Я же сидел дома и присматривал за детьми. Сейчас такая ситуация обозначается политкорректным словосочетанием «муж, ведущий домашнее хозяйство», но тогда меня называли «Мистер Мамочка», и подобное поведение было куда менее социально приемлемым. За несколько лет до этого я уволился из корпорации, где занимался управлением производства. Мою должность большинство людей сочло бы весьма хорошей, но я был, как говорится, не на своем месте. Не вписывался в деловой мир. Не понимал политики и каждый раз, пытаясь добиться цели, ощущал, что плыву против течения. Собственная корпоративная несостоятельность колола мне глаза. Поэтому, когда сыну исполнился год, а моя жена завершила обучение в университете штата Колорадо и устроилась в Бюро мелиорации, я поставил крест на карьере.

Планов у меня не было. Я понятия не имел, чем буду заниматься. Но я чувствовал, что не могу продолжать свою жизнь в деловом мире.

«Мистером Мамочкой» мне пришлось пробыть куда дольше, чем я 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. Мне требовалось изменить ситуацию. 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 запуска бизнеса. Я был в одном 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

Когда я, наконец, набрался смелости и нажал кнопку, у меня захватило дух. Так бывает, когда до отказа выжимаешь педаль газа в спортивном автомобиле.

Этот щелчок отправил с моего компьютера сообщение по электронной почте.

Оно ушло на сервер, расположенный 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 присутствовала ссылка на страницу сайта, на которой можно было заказать только что созданный мной продукт. Это был всего лишь электронный бюллетень, посвященный фондовому рынку, в котором я делился соображениями о том, что ждет этот рынок в ближайшем будущем.

(Если быть более точным, продукт пока не был создан, но об этом мы поговорим позднее, когда речь пойдет о *Посевном запуске* (Seed Launch™).)

Разумеется, все это заняло несколько секунд, но после щелчка по кнопке «Отправить» мне казалось, что каждая секунда тянется целую вечность. Казалось, что все это время я не дышал. Мне требовалось знать: купит ли кто-нибудь мой новый продукт?

Через 30 секунд я проверил почту, втайне 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!

В течение часа общий объем продаж достиг 8000 долларов. К концу дня продажи перевалили за 18 000 долларов. К концу недели мое небольшое скромное предложение принесло мне более 34 000 долларов — практически столько же, сколько я зарабатывал в корпорации за ЦЕЛЫЙ ГОД.

Это был запуск, который вернул Мэри домой. Далеко не первая моя попытка такого рода (эту потрясающую историю я вам еще расскажу), но именно она доказала, что мой небольшой развивающийся бизнес в состоянии обеспечить нашу семью. Через несколько месяцев Мэри смогла оставить работу. Мы были в восторге. (Мы шутим, что она «вышла на пенсию», но, разумеется, эта шутка не имеет отношения к истине — 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 к какой бы группе вы ни относились, в моей книге вы найдете отчет о совершенно потрясающих результатах.

Тогда я этого еще не знал, но ведь я стоял в самом начале пути. И создавал нечто, способное в буквальном смысле слова изменить тысячи жизней.

Как я стал богатым, помогая богатеть другим

С самого начала хотелось бы внести ясность: эта книга не о том, как быстро разбогатеть.

Да, я хочу поделиться с вами вещами, принесшими в мою жизнь и жизни множества моих учеников невероятное богатство

и изобилие. Но эти деньги, материальные блага и влияние не появились за одну ночь магическим образом.

За всем этим ошеломительным успехом стоит определенный метод или, если хотите, формула. Именно этому посвящена данная книга — она приглашает вас за кулисы и демонстрирует 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 для начала собственного дела практически не нужны инвестиции или стартовый капитал, а запуск проекта осуществляется в собственной гостиной или на кухонном столе. Это мир, где люди за удивительно короткое время проходят путь от стартапа до получения прибыли.

Кроме того, некоторые люди применили данную формулу к существующему бизнесу и получили фантастическое увеличение продаж.

В этом мире нет места амбициозным высокотехнологичным стартапам, для реализации которых несколько башковитых программистов собираются вместе, работают по 20 часов в день и пытаются получить финансирование от венчурных компаний, чтобы затем продать результат своего труда *Google* за 100 млн долларов. (Или, что более вероятно, их ждет полное разорение среди груды пропитанных жиром коробок из-под пиццы и пустых банок от *Red Bull*.)

Если вы хотите пойти такой дорогой, мне остается пожелать вам успехов. В этом случае моя книга вам не пригодится.

Я же хочу рассказать о создании собственного дела (или оптимизации уже существующего бизнеса) и генерации прибыли с первого дня. Это бизнес с низкими накладными расходами, низкими начальными затратами и минимальным персоналом или полным его отсутствием. Это высокодоходный бизнес, дающий вам широкие возможности.

И наконец, что не менее важно, — это бизнес, который приносит окружающему миру пользу и позволяет вам «делать добро», на любом уровне и по вашему выбору.

Я знаю, что все это звучит примерно как «молочные реки и кисельные берега». Все слишком красиво и привлекательно? Подобное не может быть правдой, не так ли?

Я прекрасно понимаю ваши сомнения.

Скажу больше: я бы сам не поверил в подобные вещи, если бы раз за разом не наблюдал их собственными глазами.

В действительности дела обстоят так: интернет полностью изменил правила игры для всех, кто хочет открыть собственное дело. Теперь создать бизнес и управлять им проще, быстрее и дешевле, чем когда бы то ни было в истории человечества.

Если дело у вас уже есть, интернет позволяет расширить его с куда меньшими затратами.

Я говорю все это, исходя из собственного опыта. Первый бизнес в сети я начал еще в «средневековье» интернета, в 1996 году, и с тех пор каждый год был для меня прибыльным. Несмотря на лопнувший пузырь доткомов, несмотря на мировой экономический кризис, несмотря на все обновления *Google*. На четырех различных рынках я продал своей продукции на десятки миллионов долларов. И попутно научил тысячи интернет-предпринимателей тому, как основать и развить собственный бизнес. Мои ученики и клиенты заработали на продажах более 400 млн долларов.

Я не люблю заниматься самовосхвалением, но можно с уверенностью утверждать, что меня по праву называют одним из ведущих экспертов и лидеров в области интернет-маркетинга. (Термина «гуру» я стараюсь избегать, но некоторые люди действительно говорят, что я — «гуру маркетинга».)

Однако вы вскоре узнаете, что так было далеко не всегда. Не то, чтобы я родился с талантом к маркетингу. До начала моей деятельности в интернете я никогда раньше не занимался бизнесом. У меня отсутствовало образование в области про-

даж и не было никаких навыков продвижения продукции. Более того, я был ребенком, который может продать разве что пакет с пончиками во время ежегодного сбора средств для бойскаутов (и это был пакет с пончиками, который купили мои родители).

Правила изменились

Без сомнения, мы живем в разгар огромных изменений. Всего за несколько коротких лет в корне поменялась сама природа нашего общения и нашего ежедневного существования. Мы живем в более прозрачном мире — в мире с органично связанной клиентской базой, позволяющей мгновенно получить тысячи отзывов о сотнях конкурирующих фирм. Это мир с постоянно растущим уровнем конкуренции за внимание потенциальных клиентов. Мир, в котором с каждым днем сгущается «маркетинговый туман». Мир, который все больше начинает ценить подлинность и соответствие.

Изменились правила бизнеса и маркетинга, и для многих видов бизнеса эти изменения стали приговором. Но для тысяч других они же создали потрясающе благоприятную обстановку. Если вы изучите новое игровое поле, привлечь внимание потенциальных клиентов и устанавливать с ними отношения во многом станет проще. Именно этому посвящена моя книга.

Так что если у вас сейчас переходный период и вы отчаянно хотите начать собственное дело...

Или если в крупной корпорации вы управляете подразделением, отвечающим за формирование прибыли...

Если вы работающий на себя специалист или поставщик услуги (например юрист, массажист, аюрведический астролог и т. п.) и вам осточертела вся эта неразбериха с почасовой оплатой...

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

Или вы можете быть творческой личностью (художником, писателем, ювелиром, музыкантом), жаждущей получить признание в переполненном цифровом мире...

Значит, вам требуется запуск. Любой успешный продукт, бизнес и торговая марка начинаются с успешного запуска. Медленное проникновение на рынок для вас непозволительная роскошь. Вам требуется движущая сила и приток денежных средств, поскольку именно это является хлебом насущным для любого удачного бизнеса.

Миллион долларов в день

После запуска, который принес мне 34 000 долларов, а также позволил Мэри вернуться домой и заняться домашним хозяйством, мой бизнес продолжил рост. Запуски становились все лучше и лучше, совершенствовались и их результаты. Мой лучший запуск в те дни принес мне 106 000 долларов за неделю — и все это не выходя из дома, без чьей бы то ни было помощи, с практически нулевыми затратами.

Это были годы покоя. С бизнесом было связано множество великолепных вещей, и я обожал свой бизнес и свою жизнь. Я зарабатывал больше, чем когда-либо мог вообразить. Мэри получила возможность уйти с работы и круглые сутки 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 после февраля 2003 года. Я попал на семинар по интернет-маркетингу, который проводился в городе Далласе, штат Техас.

Сходя с самолета в Далласе, я не думал, что мой бизнес представляет собой что-то особенное. Я предполагал, что встречу множество коллег, владельцев сетевых бизнесов, которые