

**Skróć drogę do zysków** — inteligentnie wprowadź swój produkt na rynek!

**Od zasiłku do pełnego konta**, czyli jak działa formuła wprowadzania produktu na rynek

**Seria listów sprzedażowych**, czyli jak bić rekordy sprzedaży, nie będąc nachalnym

**Pokaż mi pieniądze**, czyli czas wprowadzić produkt na rynek

Wprowadzanie nowego — nawet najlepszego — produktu na rynek zawsze wiąże się z niepewnością i dużym ryzykiem. Nigdy nie wiesz, czy znajdą się klienci zainteresowani tym, co chcesz im sprzedać, i czy uda Ci się do nich dotrzeć. Na pewno myślisz, że wśród tysięcy najróżniejszych sposobów zdobywania klientów trudno znaleźć taki, który sprawdzi się w niemal każdej sytuacji... A jednak taki sposób istnieje — i naprawdę działa. Sięgnij po tę książkę i dowiedz się więcej od jej autora: człowieka, który diametralnie zmienił świat marketingu internetowego i własne życie, a swoją rewolucyjną metodę przetestował nie tylko na sobie.

**Jeff Walker** szczerze, wyczerpująco i na konkretnych przykładach opisuje tu swoją **filozofię sprzedawania produktów, zanim jeszcze pojawią się na rynku**. Pozwól, by doradził Ci, co musisz zrobić i w jakiej kolejności. Zobacz, jak kontaktować się z potencjalnymi klientami, by zyskać ich sympatię oraz zaufanie, pisać listy sprzedażowe oraz zapowiadać swój produkt. Odkryj także, jak skłonić ludzi, by kupili Twój świetny produkt i byli z niego zadowoleni. Jeff pokaże Ci, jak zacząć od zera i jak zbudować firmę z niczego. Jeśli tylko masz w sobie pasję i chcesz zmienić swoje życie, ta książka Ci w tym pomoże!

Dzień, w którym zmienił się marketing

„Tajemniczy” świat marketingu internetowego

Formuła, za pomocą której wprowadzono na rynek tysiące produktów

Maszynka do zarabiania pieniędzy: Twoja lista

Moc listów sprzedażowych

Broń wywierania masowego wpływu: bodźce mentalne

Strzał ostrzegawczy: zwiastun zapowiedzi

Magia zapowiedzi wprowadzenia produktu na rynek

Odkrywanie kart: finalizacja transakcji

Jak zacząć od zera: Seed LaunchTM

Budowanie firmy z niczego: The Business Launch Formuła

Tworzenie biznesu, który będziesz uwielbiać

**Jeff Walker** — człowiek, który zmienił sposób prowadzenia sprzedaży internetowej. Jeden z czołowych trenerów w dziedzinie przedsiębiorczości i marketingu na świecie. Więcej informacji na temat Jeffa znajdziesz na jego blogu: [www.JeffWalker.com](http://www.JeffWalker.com).

---

*To WSPANIAŁA książka o wprowadzaniu produktów na rynek i rozwijaniu firm, ale nie tylko. Autor mówi także o budowaniu społeczności, wywieraniu realnego wpływu na innych i dostarczaniu odbiorcom wartościowych treści. Wszystkie informacje opierają się na realnych rezultatach i doświadczeniach konkretnych ludzi. Jeśli chcesz, aby Twój produkt i firma z rozmachem zaistniały na rynku i pragniesz zbudować wokół nich społeczność, to w książce *Zdobyć rynek* znajdziesz na to gotowy przepis.*

— **dr Daniel G. Amen**, autor książki *"Zmień swój mózg, zmień swoje życie"* oraz ośmiu innych, które znalazły się na liście bestsellerów „New York Timesa”

*To nie książka to raczej przepis na to, jak zmienić finansową przyszłość całej Twojej rodziny i gotowy plan realizacji tego przedsięwzięcia. Obejmuje*

*informacje na temat wprowadzania produktu na rynek w sytuacji, gdy startujesz od zera, ale i na temat działań w ramach wspólnego przedsięwzięcia. Realizacja tego procesu zdecydowanie wymaga ciężkiej pracy, ale jeśli go przeprowadzisz, Twoja firma od razu zacznie zarabiać i działać z rozmachem. Stosowanie formuły Jeffa nie tylko stwarza możliwość odniesienia sukcesu, ale także zwiększa jego prawdopodobieństwo. Kup więc tę książkę — w końcu to on jest tym facetem, którego przychody po godzinie sprzedawania produktu wyniosły miliony. Szczerze polecamy ten poradnik, bo może zmienić Twoje życie i Twój biznes.*

— **Joe Polish i Dean Jackson**, *ILoveMarketing.com*

*Jeśli mógłbym polecić tylko jedną pozycję, dzięki której dowiedziałbyś się, jak rozpocząć działalność biznesową w internecie, zbudować firmę, a potem ją rozwijać, to byłaby to właśnie ta książka.*

— **Ray Edwards**, założyciel i wydawca serwisu *RayEdwards.com*

#### **Do czytelnika (15)**

##### **1. Ojciec zajmujący się domem i sześciocyfrowa suma w siedem dni (19)**

- Weź sprawy w swoje ręce i rzuć etat (21)
- Jak wzbogaciłem się na pomaganiu innym w bogaceniu się (22)
- Zasady się zmieniły (24)
- Czasy milionowych zarobków (25)
- Dzień, w którym zmienił się marketing (27)
- Dosyć o mnie, co z Tobą? (31)

##### **2. Od bonów żywnościowych do sześciocyfrowej sumy: jak działa formuła wprowadzania produktu na rynek (35)**

- Twarde lądowanie (37)
- Zwycięstwo wyrwane losowi z gardła (37)
- Ostrzeżenie przed wielkimi kwotami (39)
- Tajemniczy świat marketingu internetowego (40)
- Formuła, za pomocą której wprowadzono na rynek tysiące produktów (42)
- Zmień marketing w wydarzenie (44)
- Prowadź z odbiorcami rozmowę (46)
- Sekwencje działań, historie i bodźce (47)
- Historia: jak ludzie się komunikują (49)
- Ostatni kawałek układanki: bodźce mentalne (50)
- Podsumowanie (51)

##### **3. Maszynka do zarabiania pieniędzy: Twoja lista (53)**

- Świetna strategia (55)
- Co ze spamem? (57)
- Twoja lista nie jest jakąś tam strategią - to ta strategia (58)
- Co z mediami społecznościowymi? (60)

Kupujący jest ważniejszy (61)  
Jak utworzyć listę? (63)  
Jak skłonić ludzi do dołączenia do Twojej listy? (64)  
Chcesz mieć listę? Działaj! (71)

#### **4. Seria listów sprzedażowych: jak bić rekordy sprzedaży, nie będąc nachalnym (73)**

Stare narzędzie, nowe zyski (75)  
Seria listów sprzedażowych (76)  
Przesiadka z maszyny torowej do superekspresu (77)

#### **5. Broń wywierania masowego wpływu: bodźce mentalne (87)**

Skuteczne wywieranie wpływu to duża odpowiedzialność (88)  
Sekwencjonowanie bodźców: wyższy stopień wtajemniczenia (97)

#### **6. Strzał ostrzegawczy: zwiastun zapowiedzi (101)**

10 pytań przed przygotowaniem zwiastuna (102)  
Moja ulubiona strategia stosowana w zwiastunie zapowiedzi (105)  
Krótkie ogłoszenie i prośba o przysługę (106)  
110 tysięcy dolarów, siedząc w szlafroku (112)

#### **7. Sprzedaj im to, czego oczekują: magia zapowiedzi wprowadzenia produktu na rynek (115)**

Użycie broni palnej w walce na noże (118)  
Kup mój produkt, kup mój produkt, kup mój produkt! (119)  
Seria zapowiedzi wprowadzenia produktu na rynek (120)  
Odcinek 1. Możliwości (zmiany na lepsze) (122)  
Odcinek 2. Przemiana (125)  
Odcinek 3. Doświadczenia użytkownika (127)  
Harmonogram publikowania zapowiedzi wprowadzenia produktu na rynek (129)  
Jedna rzecz decydująca o powodzeniu przedsięwzięcia (130)

#### **8. Pokaż mi pieniądze: czas wprowadzić produkt na rynek (133)**

Perspektywa astronauty (137)  
Już tu są... i chcą kupować (138)  
Dzień wprowadzenia produktu na rynek (139)  
Obserwowanie napływających zamówień (141)  
Strategia otwartego koszyka (142)  
Wielkie zamknięcie (143)  
Między otwarciem a zamknięciem (145)  
Gdy coś idzie niezgodnie z planem (146)  
Gdy nikt nie kupuje (148)  
Co robić po wprowadzeniu produktu na rynek - kontynuacja (149)

#### **9. Jak zacząć od zera: Seed Launch™ (151)**

Wyplata przed powstaniem produktu (152)  
Kiedy dopiero zaczynasz (153)  
Katastrofy zdarzają się w słoneczne piątkowe popołudnia (154)  
Kilka problemów... rozwiązanych! (156)  
Wprowadzenie Twojego produktu na rynek od załączka (159)  
Od wprowadzenia produktu na rynek od załączka do imperium (165)

#### **10. Jak zarobiłem milion dolarów: JV Launch (167)**

Pierwszy produkt wprowadzony na rynek w ramach wspólnego przedsięwzięcia (170)  
Dlaczego formuła wspólnych przedsięwzięć jest skuteczna (174)  
Nie testuj na listach wspólników (175)  
Pozyskiwanie wspólników (177)  
Milion dolarów w 53 minuty (179)

### **11. Budowanie firmy z niczego: The Business Launch Formula (183)**

Naczelnny lekarz wojskowy - nie wiesz, kto może oglądać Twoją zapowiedź wprowadzenia produktu na rynek (184)  
Sprawdzona formuła - rozszerzenie (186)  
Formuła rozwijania biznesu (188)  
Od bonów żywnościowych do sześciocyfrowej kwoty (i jeszcze dalej) (188)  
Psi żywot... może być lepszy (190)  
Od absolwenta do magnata nowych mediów (191)  
Wprowadzanie produktów (i nie tylko) na rynek (192)  
Sześć kluczy formuły rozwijania biznesu (192)  
Formuła, która pomogła rozwinąć się wielu firmom (197)

### **12. Tworzenie biznesu, który będziesz uwielbiać (199)**

"Dlaczego?" (200)  
Przyciągnij klientów, którzy będą Ci odpowiadać (201)  
Sprawdź, co jest za zakrętem (203)  
Grupa mastermind (203)  
Najważniejsza rzecz w biznesie (206)  
Nigdy nie jesteś zbyt dobry na to, żeby się uczyć (207)  
Nie jesteś wyspą (208)  
Twój biznes musi opierać się na informacji (209)  
Osobowe podejście (209)  
Trzymaj się własnych zasad (210)

### **13. Przepis na dobre życie (211)**

Przeprowadzka do Durango (212)  
Rozpocznij od wizji (214)  
Poczucie bezpieczeństwa przedsiębiorcy (216)  
Ostrzenie piły (216)  
Żyjemy w Himalajach (217)  
Trzymaj się swojej strefy geniuszu (219)  
Twoja najcenniejsza umiejętność (220)  
Klienci, których uwielbiasz (220)  
Nie możesz osiągnąć celu sam (221)  
Magiczne słowo (222)  
Esencja życzliwości (223)  
Dobre życie (225)  
Tańcz i podróżuj dookoła świata (225)

### **14. Teraz Twoja kolej (227)**

Śmierć procesu wprowadzania produktu na rynek (228)  
Metody się zmieniają, strategia jest wieczna (228)  
Zmień swój komputer w maszynkę do zarabiania pieniędzy (229)  
Mało uczęszczana droga (230)  
Twój pierwszy proces wprowadzenia produktu na rynek (232)

Długa podróż, która zaledwie się rozpoczęła (233)

**Podziękowania (235)**

**Słowniczek (239)**

**O autorze (245)**