

7 zaginionych tajemnic sukcesu.

Autor: [Joe Vitale](#)

Kochaj klienta swego, jak siebie samego:

- inspirująca opowieść o życiu zagubionego w historii geniusza
- doskonały przewodnik po dobrej reklamie, dobrej promocji i dobrym marketingu
- siedem zasad, które odmieniają Twoje metody pracy i sposób życia

*Barton był mesjaszem biznesu, który pomógł Ameryce otrząsnąć się po Wielkim Kryzysie.
Teraz może pomóc nam wszystkim przetrwać obecną recesję*

Scott Hamaker, dyrektor zarządzający Nashville Party Connection

*Kiedy czasami zdam sobie sprawę z olbrzymich konsekwencji całkiem małych rzeczy... nie
mogę odeprzeć myśli... że małych rzeczy nie ma*

Bruce Barton

W latach dwudziestych i trzydziestych ubiegłego stulecia Bruce Barton cieszył się statusem gwiazdy rozpoznawalnej w całej Ameryce -- jako odnoszący niezwykle sukcesy człowiek reklamy, który zrewolucjonizował swoją branżę. Stworzył jedno z najbardziej pamiętnych i długowiecznych sloganów oraz kampanii reklamowych w historii. Rozumiał, co warunkuje sukces w biznesie oraz reklamie, i dzielił się tą wiedzą w bestsellerowych książkach, dzięki którym jego imię znalazło się na ustach wszystkich.

Bruce Barton był w swoich czasach tak popularny, że w 1938 roku jakiś zazdrośnik napisał: "Niemal codziennie pojawia się historia o człowieku nazwiskiem Barton. Barton mówi, Barton proponuje, Barton podaje dłoń, Barton się śmieje, Barton się krzywi. Wszędzie tylko Barton, Barton, Barton". W epoce informacji, przeładowanej nowymi pomysłami, nowymi faktami, nowymi doniesieniami, nowymi badaniami, nowymi książkami, nowymi wiadomościami, nie jesteśmy żadną miarą w stanie zapamiętać wiadomości z dnia poprzedniego. Umyka nam wiedza pracowicie gromadzona przez pokolenia poprzedników. Kiedy zapominamy o sprawdzonych sposobach, jesteśmy zmuszeni dochodzić do nich ponownie metodą prób i błędów (zazwyczaj przeważają te ostatnie). Uczenie się na własnych porażkach to głupota, jeśli można ich uniknąć, sięgając do krynicy geniuszu Bruce'a Bartona -- proroka reklamy.

Siedem ODNALEZIONYCH sekretów sukcesu.

- Pokaż firmę, której nikt nie zna.
- Wykorzystaj Boga, by przekonać wszystkich.
- Mów za pomocą przypowieści.
- Rzucaj wyzwania, by piełi się pod górę.
- Odkryj jeden brakujący element.
- Ofiaruj siebie.
- Naostrz nóż.

Spis treści:

O Brusie Bartonie (11)
Przedmowa (13)
Podziękowania (17)
Niezwykły wstęp autora (21)
Jak odkryłem zaginione sekrety (25)
Dlaczego musisz się reklamować bez względu na to, czym się zajmujesz (37)
Sekret 1: Pokaż firmę, której nikt nie zna (45)
Sekret 2: Wykorzystaj boga, żeby ich przekonać (59)
Sekret 3: Mów za pomocą przypowieści (69)
Sekret 4: Rzuć im wyzwanie, by pięli się w górę (83)
Sekret 5: Brakujący element (89)
Sekret 6: Daj siebie (103)
Sekret 7: Naostrz nóż (115)
Natychmiastowy wgląd w siedem zaginionych sekretów (125)
Raport specjalny: Analiza stuprocentowo skutecznego listu Bruce'a Bartona (129)
Dodatek: Pierwszy duchowy spec od marketingu na świecie (159)
Źródła (173)
Sekrety drugiego "B" z BBDO: copywriter, którego nikt nie zna (181)
Historia drugiego "B" z agencji reklamowej BBDO (Batten, Barton, Durstine & Osborn) (185)
Sześć niezmiennych praw reklamy (191)
Reklamy, których nikt nie zna (199)
Zalecana lektura (207)
Bibliografia (209)
O doktorze Joe Vitale (211)