

## «Магнетический маркетинг. Секретные материалы»

Дополнительная информация к онлайн-курсу-тренингу

Автор: Валерий Кутуков [ibmarketer@mail.ru](mailto:ibmarketer@mail.ru)

I.B. Partners <http://www.business2business.ru>

### Онлайновый бюллетень компании MarketingSecrets.com

#### Передовые стратегии, техники и идеи интернет-маркетинга

**Специальное примечание:** Я думаю, что это самая мощная рассылка, которую я когда-либо писал. Он раскрывает множество принципов и приемов, которые позволили мне достичь большую часть моих успехов. Я настоятельно рекомендую распечатать ее и прочитать несколько раз.

То, что вы узнаете более ценно, чем вы найдете в большинстве продуктов, за которые вы должны заплатить. Это весьма объемный выпуск и вам стоит потратить время, чтобы его внимательно прочитать.

#### The MarketingSecrets.com Newsletter

Friday, July 30, 2004



**Advanced Internet Marketing Strategies, Techniques, And Ideas  
From The Wacky Mind Of John Reese**

В этом выпуске:

1. Вскоре я появлюсь в качестве гостя.
2. ШОКИРУЮЩИЙ СЕКРЕТ: Самая большая «ошибка» в нишевом маркетинге, о которой никто не догадывается
3. Самый быстрый способ заработать в Интернет целое состояние
4. Официальный релиз моего курса «Секреты трафика»

Поскольку для российского читателя наибольший интерес представляет информация по второму и третьему пунктам, я остановлюсь на них более подробно.

## **ШОКИРУЮЩИЙ СЕКРЕТ:**

**Самая большая «ошибка» в нишевом маркетинге, о которой никто не догадывается.**

Нишевый маркетинг. Сейчас на нем все просто помешались. Наконец-то. Другие стали это понимать. Продавая в онлайн продукты узко специализированным рынкам, от информационных продуктов и программного обеспечения до физических товаров, можно заработать хорошие деньги. Работая на нишевых рынках можно сколотить небольшое состояние.

**И именно этим я занимаюсь... с 1991 года.**

Я начал с продаж небольших информационных докладов для различных нишевых рынков, на которые я нацеливался с помощью разделов рубричных объявлений на таких службах, как CompuServe, Delphi, AOL, Prodigy и других. Затем, в 1994 году появилась и стала развиваться «Всемирная паутина» (World Wide Web). В конце концов я переместил свой бизнес в Веб и создал специализированные сайты, через которые продавал свои нишевые продукты. И я никогда не останавливался.

Сегодня нишевый маркетинг стал другим. Сейчас значительно проще найти возможности и использовать их. **Но если вы знаете, как...**

Сейчас тысячи людей «обучают», как начать торговать в онлайн на нишевых рынках. Но почти все они упускают один критический элемент этого процесса. Тот, который я считаю «ключом» к успеху при выборе онлайн-нишевого рынка.

В течение последних нескольких лет я смотрел и видел, как эти люди продают в нишевых рынках информацию программное обеспечение, которое помогает людям выявить возможности нишевых рынков...

И внутренне я посмеивался над ними.

Я не скажу, что их методы не работают. Но меня поражает, как много они теряют и не понимают этого.

Единственное, что я хочу сказать вам, так это то, что вы можете разбогатеть в онлайн. Но только тогда, если вы захотите внимательно присмотреться к этому, и серьезно изучить то, о чем я вам расскажу. Только тогда вы сможете действительно внедрить это.

«Ключом» к высоким заработкам в онлайн при работе на нишевом рынке считается изучить ключевые слова и найти такую нишу, в которой имеется много запросов (высокий спрос), но мало конкурентов (низкое предложение). Другими словами, не слишком много сайтов используют эти ключевые слова. **Так?**

**БРРРРРРР... НЕВЕРНЫЙ ОТВЕТ! СПАСИБО ЗА ИГРУ!**

Именно этому учат почти все онлайн-курсы по нишевому маркетингу. Этот подход также лег в основу множества программных продуктов, предлагаемых онлайн-маркетологами. Ничто не может быть настолько ошибочным, когда дело касается заработков на онлайн-нишевых рынках.

Разрешите пояснить...

Во-первых, возможно вы этого не знаете (на самом деле, мало маркетологов об этом догадываются), но поисковые программы с платой за клик (такие как Overture Google Adwords) создали нечто исключительно мощное...

Они создали настоящую онлайн-биржу по торговле ссылками, работающую в реальном времени. Эта биржа показывает, сколько на данном рынке в данный момент времени стоит одна ссылка.

Почему это так важно? Потому что, если вы знаете, какова рыночная цена одной ссылки, вы можете понять, сколько тратит этот тип потенциальных клиентов, и насколько прибылен этот рынок.

Ведь есть причина того, что термин «web hosting» стоит до 7,5 доллара за клик и более. Потребители на рынке услуг хостинга стоят много денег. Они могут сделать покупку у хостинговой компании, которая будет приносить ей до 100 долларов в месяц.

Итак, возвращаясь к тому, что я говорил о крупнейшей ошибке, которую совершают люди, ищущие самые выгодные ключевые слова там, где меньше всего конкурирующих сайтов, или где меньше всего рекламодателей...

И это самая большая ошибка по двум причинам:

1. Неужели вы думаете, что из миллионов и миллионов людей, которые мечтают о заработках в Интернет, ни один не обнаружил в онлайн-нишевых рынках, где завтра можно заработать кучу денег? Конечно же. Еще существуют «некоторые» выдающиеся нишевые рынки, которые еще ждут своего часа. Но наиболее вероятно, что на любом из них, которые еще стоят какого-то внимания, уже «окучиваются» кем-то. (И это хорошо, как вы поймете позже).
2. Для того, чтобы извлечь максимальную прибыль из нишевого рынка в онлайн, вам необходимо научиться использовать потенциал тех, кто уже работает на этих рынках. (Ваша дистрибуция).

Как я уже сказал, поисковые системы с оплатой за каждый клик (PPC – Pay Per Click) создали динамический рынок стоимости каждого перехода, работающий в реальном режиме времени. Поэтому, проведя небольшое исследование, вы можете найти нишевые рынки, на которых, по моему опыту, цена каждого перехода «оптимальна»

«Оптимальные» цены перехода, которые по моему многолетнему опыту наилучшим образом подходят для нишевых рынков, лежат в пределах 5 – 30 центов за клик. Во многих случаях, нижняя граница лежит в районе 6-7 центов за клик. Вопреки тому, чему многие стараются вас научить, в действительности вам не стоит ориентироваться на рынок, где вы можете получить трафик по цене меньше 5 центов. За исключением случаев, когда на рынке действует много продавцов, и они стараются держать цены низкими. Ваша средняя цена за клик должна лежать в пределах 5-30 центов.

Давайте посмотрим, почему...

Если вы используете ключевое слово, которым пользуются 5-6 рекламодателей, то оно, возможно, не такое уж и хорошее. (В большинстве случаев, и здесь практически нет исключений) Вы должны ориентироваться на рынок, где работают ТЫСЯЧИ рекламодателей, но где, по тем или иным причинам, цена клика невысокая и не выходит из-под контроля. И тысячи рекламодателей там просто потому, что много людей построили свой бизнес вокруг этой фразы и на этом рынке. Для вас это ХОРОШИЙ знак.

Кроме того, если вы число рекламодателей мало, существует другая проблема с дешевыми кликами, которая напрямую связана с эффективностью вашего бизнеса. Чем дешевле получаемые клики, тем хуже ваш сайт превращает (конвертирует) просто посетителей в покупателей. А это особенно критично, если вы продаете такие недорогие продукты, как электронные книги и программное обеспечение. Практически невозможно получить прибыль, если вы платите по доллару и больше за клик и продаете что-то за 40 долларов.

Это был первый критерий.

А второй критерий, которого вы должны учитывать, если работаете на нишевом рынке, заключается в том, что на том целевом рынке, который вы выбрали, уже работает множество сайтов. Почему?

Потому что, для того, чтобы создать бизнес в нишевом рынке, вы должны использовать ресурсы других с тем, чтобы расширить распределительную сеть. Другими словами, вы должны иметь возможность «подключиться» к этим сайтам, чтобы использовать их для генерирования вам потенциальных клиентов.

В противном случае, ваши продажи будут зависеть только от ключевых слов и платных ссылок с поисковых систем. Конечно же, это приемлемый путь для того, чтобы зарабатывать какие-то деньги, но на этом пути вы никогда не разбогатеете и не создадите достойный бизнес. ЭТО ОШИБКА, которую совершает множество людей. И именно ПОЭТОМУ многие зарабатывают лишь 2% от того, сколько они могли бы заработать на нишевом рынке.

Я хочу, чтобы вы поняли кое-что...

Одно из главных различий между мной и другими интернет-коммерсантами заключается в моем понимании того, какие активы надо создавать в

Интернет, чтобы зарабатывать деньги. Это важнейшее различие, которого я научился создавать. И я рекомендую вам написать на литке бумаги и поместить рядом с вашим компьютером следующее:

**«Я не верю в создание манимейкеров.  
Я верю в создание БИЗНЕСОВ»**

(Пожалуйста, прочитайте эту фразу несколько раз!)

Если вы хотите работать на нишевом рынке только для того, чтобы гонять платные объявления в поисковых системах и зарабатывать, сколько можете, на этой рекламе, то у вас будет манимейкер (дословно – делатель денег, генератор денег)

Но если вы выходите на нишевый рынок с перечисленными мною стратегиями, то вы создаете и РАЗВИВАЕТЕ бизнес вокруг этой ниши.

Если вы еще не поняли, то одним из наиболее эффективных способов заработка в онлайн является наличие собственной Партнерской Программы. Это исключительно эффективный и безрисковый путь, когда сотни и тысячи людей со всего Интернет ссылаются на вас и генерируют вам трафик. И достаточно трудно создать успешную партнерскую программу, если в Сети мало людей, имеющих сайты, нацеленные на тот рынок, на котором вы собираетесь работать.

Теперь вы видите свет в конце туннеля? Надеюсь, что это так.

В следующем разделе я еще больше о том, как использовать ресурсы других...

**«САМЫЙ БЫСТРЫЙ СПОСОБ  
ЗАРАБОТАТЬ СОСТОЯНИЕ В ИНТЕРНЕТ»**

Все, о чем я вам сейчас расскажу, вы можете использовать как в маркетинге, так и в своей жизни. Это «процесс», который я отработал и ежедневно использую для увеличения своего состояния.

Итак, первый «шаг» к благосостоянию и существенному улучшению качества вашей жизни, который вам предстоит сделать, это выполнить небольшое «домашнее задание»...

Возьмите пару планшетов с бумагой формата А4 или тетрадей в ТВЕРДОЙ обложке с отрывными страницами (тогда вы можете пользоваться ими сидя в кресле или любом другом месте) и ручку. Если у вас их нет, то немедленно сбегайте в ближайший магазин и купите.

Когда эти два планшета окажутся у вас перед глазами, сделайте следующее (фактически это Шаг №1 к составлению вашего плана «быстрого создания состояния»):

## Мой мощный метод «Мозговой разгрузки»

Вот, что вам следует сделать...

Возьмите эти планшеты с бумагой или тетради и сядьте где-нибудь в тихом месте, чтобы вам никто не мешал. Устройтесь поудобней. Сделайте несколько глубоких вдохов и на минуту расслабьтесь.

А теперь запишите все, что вы хотели бы иметь. Именно так. Запишите ВСЕ, что вы хотели бы иметь в своей жизни. И не думайте о том, сколько это стоит. Просто все, что вы хотите иметь. Это может быть новый Мерседес, поездка в Париж, новая квартира, новая одежда, деньги на обучение детей в престижном колледже, дом за городом, часы Ролекс, новая мебель, ремонт в квартире, и все такое.

Просто запишите это все. Поверьте мне, это очень важно.

Вам следует потратить какое-то время и записать на бумаге все, что вы хотите или желаете иметь. Вы даже можете записать то, что вы хотели бы иметь, но что нельзя купить за деньги. Например, здоровье, любовь. (Конечно же, теоретически, это тоже можно купить. Но не будем углубляться в детали).

Сядьте и запишите. Все подряд. Сделайте это в одной папке. Неважно, займет ли ваш список одну страницу или двадцать. Просто запишите.

Затем в той же папке запишите все, что, как вы считаете, вам необходимо сделать. Запишите все, что, по вашему мнению, вы хотите сделать или добиться. Список может простирается от того, что нужно сегодня вынести мусор или позвонить страховому агенту, чтобы продлить страховку, до посещения дантиста, чтобы привести в порядок свои зубы, которые вы не проверяли несколько лет, или составления нового рекламного текста или завершения работы над новым продуктом для вашего бизнеса.

Запишите это. Все, что придет вам в голову. Все, что вы считаете необходимым сделать или добиться. Это может касаться как вашего бизнеса, так и личной жизни. Просто запишите. ВСЕ.

Не старайтесь записывать во всех деталях то, чего вы хотите добиться в своей жизни. Вы это можете сделать потом. Но если вы втянулись, то пишите все, что приходит на ум.

Потратьте некоторое время и сделайте то, о чем я говорю. Вы фактически разгружаете свой мозг и переносите свои мысли на бумагу. Вы как бы освобождаете его и оставляете все свои заботы бумаге.

Очень быстро вы поймете, что это очень увлекательное занятие. Я недавно показал этот прием своему другу, и он провел за этим занятием более ШЕСТИ ЧАСОВ. Он сказал, что это была одна из лучших вещей, которые он когда-либо делал.



А теперь запишите все идеи по бизнесу, которые сейчас у вас есть. Это может быть идея нового продукта для существующего бизнеса, или идея новой рекламной кампании, или идея создания нового бизнеса. Запишите все это на бумаге.

После того, как вы разгрузили свой мозг от того, чего вы хотите иметь, чего вы хотите добиться и от новых бизнес-идей, начните переносить все это на второй планшет (в другую тетрадь или папку). Вам необходимо создать главный список того, что нужно сделать, и перечень действий, с помощью которых вы добьетесь того, что внесли в первые три списка. Это могут быть и простые шаги, как например, посетить дантиста.

У вас получится план того, как вы хотите достичь того, чего желаете, или в чем нуждаетесь, или претворения в жизнь ваших идей. Здесь вы можете разбить процесс достижения своих целей на несколько этапов, чтобы лучше понять, что для этого нужно сделать.

Следующее, что нужно сделать, это проранжировать ваш список по важности, то есть написать, что вы должны сделать в первую очередь, что во вторую, и так далее, пока не дойдете до последней, наименее важной для вас. То есть до тех пор, пока все из вашего списка не достигнуто.

Теперь, приступайте к выполнению пункта №1 и просто сделайте это. Когда это сделано, вычеркните его, и снова пройдите по всему списку. И ни в коем случае, не делайте это на компьютере. Работа с бумагой и карандашом гораздо эффективней, потому что обеспечивает лучшую «обратную связь» с мозгом.

Конечно же, некоторые ваши желания должны будут подождать с исполнением, пока вы не достигните определенных финансовых целей в своем бизнесе. Но вы их достигните, и когда вы сможете приобрести то, чего желаете, вычеркните эту позицию из списка. И поступайте так с каждым пунктом вашего списка.

После того, как вы разгрузили свой мозг и составили список того, что необходимо сделать, возьмите еще один лист бумаги и напишите на нем все деньги, которые вы кому-либо должны. Запишите каждый долг и его сумму. Затем подсчитайте общую сумму, и обведите ее красным цветом. (Для многих это может оказаться тяжелым испытанием, поскольку, мало кто любит напоминание о своих долгах. Но это испытание надо пройти.).

Теперь поместите этот список рядом со своим компьютером, чтобы вы могли его видеть ВСЕГДА. Единственная возможность разобраться с долгами и полностью расплатиться с ними – это точно знать, сколько вы должны, и сколько осталось выплатить. Каждый раз, когда вы возвращаете часть долга, пересчитайте остаток.

Поверьте человеку, который в возрасте всего 22 года имел долг в 100 000 долларов. Лучший способ избавиться от долгов – это постоянно помнить, какова ваша миссия. Вы ИЗБАВИТЕСЬ от долгов. Только надо постоянно работать в этом направлении и постепенно их возвращать. Как только вы начнете возвращать долги, процесс пойдет с ускорением, и вы избавитесь от

долговых обязательств гораздо быстрее, чем, если бы вы пытались не замечать их.

После того, как вы проделаете это упражнение по «мозговой разгрузке», вы станете чувствовать себя превосходно. Это упражнение дает вам следующее:

- Оно позволяет вам освободить ваш мозг, так что вы больше не фокусируетесь на тех проблемах, которые вы записали на бумагу. Как только все перенесено на бумагу, вы больше не живете этим. (Или, как сейчас говорят, больше не «паритесь» об этом). Теперь все ваши мечты, планы и идеи на бумаге, и никуда не денутся. Это позволит вам мыслить более свободно и ясно, и поможет вам сделать гораздо больше.
- В результате этого упражнения у вас появляется список того, что необходимо сделать, пошаговый план ваших действий, к реализации которого вы можете приступить немедленно и начать его выполнять. Вы удивитесь, насколько быстро вы сможете добиваться того, чего желаете или в чем нуждаетесь, как только это записано на бумаге.
- Используя этот процесс, вы научитесь делать все очень быстро. А чем быстрее вы все делаете, тем быстрее РАСТЕТ ваш бизнес. А ваш доход РЕАЛЬНО начнет расти, как только вы начнете делать все быстро.

**\* Я пользуюсь этим методом примерно каждые две недели для того, чтобы обновить списки идей и того, что нужно сделать. Это очень мощный прием.**

**Чем быстрее вы ошибетесь, тем быстрее будет расти ваша прибыль.**

Я хочу, чтобы вы поняли одну важную вещь...

Когда вы что-то предпринимаете в сфере маркетинга, происходит одно из двух:

Либо вы зарабатываете деньги, либо теряете их. Третьего не дано. И это относится как к тому, на что мы тратим свое время, так и к тому, как мы инвестируем в свой бизнес.

Но самое интересное заключается в том, что, по мере того, как мы проверяем тот или иной подход, ту или иную методику, тот или иной прием, мы ошибаемся гораздо чаще, чем достигаем успеха. Но это и хорошо! Потому что, большая часть из того, где мы ошибаемся, это недорого и происходит БЫСТРО. Если вы научитесь делать это быстро. Но удивительно то, что если мы находим что-то, что позволяет заработать деньги (а это примерно 10% от всех наших попыток), мы знаем, что теперь это будет работать практически ВЕЧНО. Или пока в мире не кончатся деньги.



Так что не будьте ребенком, который всего боится, и сделайте что-то!!!  
Появилась идея нового продукта? Напишите рекламное письмо СЕГОДНЯ, разместите его в онлайн и направьте к нему какой-либо трафик. Посмотрите, что произойдет. Ах, продукт еще не готов? Ну и что? Не взимайте денег с людей. Проследите отклик, как индикатор интереса к этому продукту. Ничто не будет так мотивировать вас при создании продукта, как знание того, что люди ждут, чтобы его купить.

Действительно, попробуйте что-то. Это не будет стоить вам практически ни гроша. Чем больше пробуете, тем больше получаете результатов. Следовательно, тем быстрее вы будете расти, и зарабатывать больше денег. ТОЧКА.

Самая удивительная вещь в маркетинге с прямым откликом – это то, легко и быстро можно проверять статистику результатов того или иного действия. Например, если вы проверяете результативность рекламного объявления в поисковых системах (определенный текст и определенные ключевые слова), то вы получаете надежные и предсказуемые результаты. И результаты постоянно приходят, пока вы используете это рекламное объявление. Это важно потому, что, если вы испытываете много вариантов, и находите такой, который приносит деньги, вы можете немедленно его внедрить, и продолжать тестирование следующих изменений. Таким образом, внося нужные изменения, вы день ото дня зарабатываете все больше и больше.

### **Постепенные улучшения приводят росту дохода.**

То, о чем я только что рассказал, является ключом к большим доходам и богатству. По мере того, как вы пробуете все новые и новые вещи, вы находите то, что следует использовать для повышения прибыли. Вы вносите и вносите небольшие изменения, а ваша прибыль растет все быстрее и быстрее.

Слишком многие хотят создать «убойный» супер-проект, который сразу озолотит их. Но они проигрывают гораздо чаще, чем выигрывают, и не зарабатывают ни гроша.

Богатыми же становятся предприниматели, которые НЕ БОЯТСЯ получения негативного результата. Они не боятся того, что что-то может не сработать. Они просто остаются активными и продолжают пробовать одну идею за другой. Испытывая все новое, и находя ту малую часть, которая приносит им деньги, они фактически из недели в неделю ПОВЫШАЮТ СВОЮ ЗАРПЛАТУ. Потому что они продолжают проверять все, что может принести им деньги, и безжалостно отказываются от того, что их не приносит. И чем быстрее они проводят тестирование, тем быстрее они находят то, что будет приносить им доход.

Если же вы хотите, чтобы постоянно получать доход, независимо от того, работают ваши идеи или нет, то вам лучше работать по найму. Бизнес не для вас. Но учтите, что там вы сами не сможете повысить свою зарплату. Все в руках босса. Я не знаю ни одного успешного предпринимателя с таким подходом.

Самые богатые, которых я знаю, испытывают 10 неудачных идей, пока не найдут удачную. И тут они выжмут из нее все, что можно. Потом проверяют еще 10 новых идей, из которых опять только одна сможет оказаться стоящей. И снова они используют ее «на полную катушку».

И это еще одна важная составляющая создания богатства...

## **Способность сконцентрироваться повышает прибыль**

Запишите это...

### **«Лучше создать один великий проект, чем базар из десяти проектов»**

Слишком много интернет-предпринимателей изматывают и, фактически, обирают себя, лишаясь значительной прибыли, просто потому, что пытаются делать несколько дел одновременно.

Вы должны научиться фокусироваться на реализации одного проекта, имеющего серьезный потенциал, и выжать из него каждую копейку прибыли, ПРЕЖДЕ, чем возьметесь за другой проект.

Почему? Потому что намного проще повысить ваш доход, используя имеющуюся идею, которая приносит некоторую прибыль, и раскручивать ее, чтобы она стала приносить еще больше денег, чем начинать второй или третий проект.

И, если расходуете большую часть своих усилий на один перспективный проект, и постоянно спрашиваете себя, «как я могу сделать его еще прибыльней», на одном проекте вы заработаете в ДЕСЯТЬ РАЗ больше, чем на десяти проектах вместе взятых.

А это вы используете, чтобы получить максимум прибыли?

## **Используй «силу ума» других и максимизируй свою прибыль**

Возможно, вы уже слышали о «принципе мастерского ума». Это одна из мощнейших вещей во вселенной. Если вы постоянно не занимаетесь поиском новых людей, с которыми вы можете поделиться своими результатами и успехами, вы не заработаете и 10% того, что вы могли бы заработать.

Только что я говорил о предпринимателе, у которого нет чувства страха перед непознанным, и он попросту как можно скорее проверяет все новое и новое. Ценность таких действий заключается в том, что он получает РЕЗУЛЬТАТЫ. Как мы уже обсуждали, результаты указывают нам на то, что нужно делать, чтобы повысить прибыль.

Но что не менее важно, так это то, что, экспериментируя и получая результаты, вы можете поделиться своими результатами с другими, а также поговорить с ними об их результатах.

Если вы научитесь работать с другими людьми и обмениваться с ними результатами и идеями, вы ускорите темпы, с которыми растет ваша прибыль. ГАРАНТИЯ 100%.

Поэтому, если вы активно не ищете новых людей на вашем рынке, вам это начать делать как можно скорее.

Например, вы думаете о том, чтобы разместить рекламу в журнале. Вы знаете, что нужно сделать, прежде, чем вы попробуете ее? Следует поговорить с опытными рекламодателями. Посмотрите, не захотят ли они воспользоваться результатами вашей рекламы. Некоторые откажутся, а другие нет. И если вы сможете предложить этим людям что-то взамен, но определенно вы сможете как-то использовать и результаты их рекламы.

И это очень важная концепция, которой вам следует придерживаться.

## **Исследуй и изучай новые стратегии и методы**

Одним из наиболее эффективных методов использования «умственной силы» других является изучение того, что и как они делают. Весьма важно постоянно искать новые стратегии и идеи. И одним из лучших путей является реальная ПОКУПКА ПРОДУКТА.

Многие начнут ныть и плакаться о «ненужных тратах на различные курсы и информационные продукты». Они просто не понимают...

Даже если из какого-либо продукта вы узнаете всего ОДНУ стратегию или прием, которую вы можете применить у себя, **ВЫ ДОЛЖНЫ ЭТО СДЕЛАТЬ**. Цена, которую вы платите за маркетинговый курс или книгу – это копейки по сравнению с тем, какие прибыли это может принести.

Проблема заключается в том, что большинство людей, покупающих маркетинговые курсы и тренинги, НЕ ИСПОЛЬЗУЮТ ИХ. Они не предпринимают никаких действий к тому, чтобы использовать их в своем бизнесе. Вот они, действительно, зря тратят деньги.

Я, например, ПОКУПАЮ ВСЕ, что попадет на глаза. Если вы предлагаете маркетинговый курс или продукт, который обещает продемонстрировать то, чему вы научились, я его покупаю. **ПРЯМО СЕЙЧАС**.

Почему? Потому что все, что мне нужно сделать, это узнать у вас что-то новое, что принесет мне целое состояние. Я постоянно ищу положительные результаты, полученные за счет новых стратегий. И вам советую.

Маркетинговые курсы и продукты обеспечивают один из самых высоких возвратов инвестиций в мире. Но только тогда, когда вы применяете новые идеи.

Купив новый продукт или курс, многие жалуются, что почти все, о чем там рассказывается, им уже известно.

Но в этом «почти» и скрыты настоящие возможности. Настоящее богатство находится в нескольких **НОВЫХ ИДЕЯХ**, содержащихся в продукте. Не надо «заикливаться» на том, что вы знаете. Ищите **НОВЫЕ** идеи и стратегии, которые вы можете немедленно применить у себя.

### **Используйте «онлайновые ресурсы» других людей.**

Наконец-то. Вот он. Многомиллионный совет. «Ключ» к тому, чтобы зарабатывать в Интернет **ОГРОМНЫЕ** деньги.

Я раньше уже упоминал о том, что большинство людей неверно подходят к работе на нишевом рынке. И кратко упомянул этот мощный принцип.

Для того, чтобы создать в онлайн бизнес такой крупный, каким он может быть, вы должны суметь создать большую распределительную сеть, которая будет генерировать для вас тысячи перспективных клиентов. И лучшим путем к этому будет использование онлайн-ресурсов других людей.

Что я подразумеваю под онлайн-ресурсами? Это различного рода списки рассылки, контент, трафик, ссылки и т.п.

Вы должны уметь использовать эти онлайн-ресурсы в своих целях. Создайте с людьми партнерские отношения. Зарабатывайте, распространяя их продукт. Работайте вместе. Воспользуйтесь всеми преимуществами того, что они создали в своем бизнесе (ссылки, постоянный поток новых клиентов, информационные архивы и т.п.), и это будет приносить вам прибыль.

Организируйте это с сотней людей, и увидите, как поднимутся доходы.

Организируйте это с тысячами людей, и вы станете богатым.

И если вы хотите создать огромную дистрибьютерскую сеть, которая будет постоянно приводить к вам новых клиентов, тогда вам следует всерьез подумать о том, чтобы получить копию продукта, который я вскоре выпускаю на рынок....

#### **Примечание переводчика:**

Далее следует рекламное письмо (sales letter) учебного курса «Секреты трафика», мировая премьера которого состоялась 17 августа 2004 года.

Я не ставил задачу перевести на русский всего письма, и ограничился лишь базовыми принципами, которыми руководствовался Джон Риз при создании своей интернет-империи. По этой же причине вы не найдете здесь и перевода первого раздела письма, где Джон сообщает о своем предстоящем появлении в интернет-конференции. Полный текст этого бюллетеня (на английском) вы можете найти по ссылке

<http://www.the-whole-truth.com/johnreese.pdf>

## Комментарий переводчика

Многие могут сказать, что Джон не открыл Америку и используемые им принципы маркетинга, в той или иной степени, известны и достаточно банальны. Может быть, но они сделали его мультимиллионером, а большинство интернет-коммерсантов еле сводят концы с концами.

В свое время Фридрих Ницше верно заметил:

**"Дороже всего люди расплачиваются за то, что пренебрегают банальными истинами".**

И, как отмечает сам Джон, необходимо их ПРИМЕНЯТЬ. И применять РЕГУЛЯРНО. И постоянно пробовать что-то новое, изучать опыт других немедленно применять то, что может увеличить вашу прибыль.

**«Даже если вы находитесь на правильном пути, вас обгонят, если вы будете просто сидеть на одном месте»**  
**Уилл Роджерс**

Если вы хотите подробней узнать о предлагаемом Джоном курсе, вокруг которого в Сети поднялся такой ажиотаж, вы найдете его подробное описание (увы, на английском) по ссылке <http://www.trafficsecrets.com>

Перевел и прокомментировал специально для вас,

Валерий Кутуков, [vkutukoff@mail.ru](mailto:vkutukoff@mail.ru)

«Магнетический маркетолог»

I.B. Partners, <http://www.business2business.ru/>

**P.S.** В моих рассылках от 16 августа 2004 года вы найдете перевод потрясающей статьи Джона «Графика СНИЖАЕТ эффективность сайта». Для примера привожу ссылку на мой электронный журнал «Секреты маркетинга в Интернет. Как они это сделали», где опубликована эта статья  
<http://content.mail.ru/arch/12357/564938.html>

**P.P.S.** Хотите проверить, как многие из его идей работают на практике? Загляните, на сайт <http://www.business2business.ru/> и скачайте **БЕСПЛАТНО**

- Справочник руководителя «Как победить в Интернет через эффективный маркетинг» <http://www.business2business.ru/marketing> или
- Специальный доклад «Магнетический маркетинг: Особая папка». <http://www.business2business.ru/marketing/mmarketing.html>

Вы не только получите полезную информацию о маркетинге в Интернет, но и воочию убедитесь в эффективности предлагаемой системы маркетинга.

**P.P.P.S.** Здесь вы можете подписаться на онлайн-мини курсы  
[http://www.business2business.ru/index.phtml?part=email\\_courses](http://www.business2business.ru/index.phtml?part=email_courses)

## Профиль компании I.B. Partners, LLC

Несколько слов о компании, которая предлагает Вам уникальную возможность поднять эффективность Вашей коммерческой деятельности.

### Создатели

Компания «Ай-Би Партнерс» (IB Partners) была образована в марте 2001 года группой специалистов в сфере маркетинга, информационных и Интернет технологий, консалтинга и управления. Партнеры компании имеют опыт в области разработки и сопровождения Интернет-проектов, маркетинга, проведения аналитических исследований, участия в международных конференциях.

### Специализация

Предоставление информационных, консультационных, юридических, управленческих, учебно-методических и тренинговых услуг в области бизнеса и эффективного использования информационных технологий и Интернет-решений для повышения рентабельности и прибыльности различных сфер коммерческой деятельности.

### Миссия

Содействие российским компаниям в использовании информационных технологий для управления и развития бизнеса. Информационная и методологическая поддержка российских предприятий и организаций, различных сфер деятельности, размеров и форм собственности, выходящих на рынок электронного бизнеса.

### Услуги

- Консультационные и аналитические услуги
- *Аналитические обзоры*
- Интернет-маркетинг и реклама
- Информационные услуги
- Учебные курсы и тренинги по маркетингу
- Электронные журналы по эффективному маркетингу и бизнесу