

ПРЕДИСЛОВИЕ

Если вы когда-либо разочаровывались в маркетинге — эта книга для вас.

Так же как и вы, я надеялся, что мои усилия в области маркетинга обернутся большой отдачей. Я брался за дело и проигрывал. Я оправлялся от поражений и снова пробовал, каждый раз учась на собственных ошибках.

Мне довелось пережить столько неудач, что я потерял им счет, но я продолжал работать с несгибаемым упорством. И в конце концов все получилось.

Я написал эту книгу, чтобы открыть вам новый путь маркетинга. Следуя ему, вы должны будете: 1) сосредоточиться на потребностях окружающих; 2) дарить им подарки; 3) привлекать сторонних специалистов и 4) «держать в узде» ваши рекламные сообщения. Эти принципы кардинально отличаются от традиционного подхода, но они работают, и за ними будущее.

Представьте, что ваш бизнес — это космический корабль. Ваша цель — направить этот мощный летательный аппарат к границам неизведанного. А вашим топливом станет отличный контент.

Люди, расходующие топливо, перемещают корабль все быстрее и дальше. Ваши рекламные сообщения надежно спрятаны. И пока вы летите к новым галактикам, вас поддерживает огромное число коллег,

[<>>](http://kniga.biz.ua)

потенциальных клиентов и потребителей. Вас уже невозможно остановить.

В устаревших и не таких больших ракетах летят ваши конкуренты. Они не могут преодолеть верхние слои атмосферы. Это происходит не только из-за силы притяжения, но и потому, что многие корабли попросту разваливаются, к великому изумлению своих владельцев.

Эта книга не похожа на другие книги по маркетингу. Я не наблюдал со стороны за теми, кто добился успеха. Все идеи и принципы, изложенные здесь, я сам разработал, усовершенствовал и проверил в настоящем деле — моем бизнесе. И я подробно расскажу вам о том, как претворить в жизнь все описанное.

Несколько слов о том, как пользоваться этой книгой.

Лучше всего прочесть ее от начала до конца. Первая глава познакомит вас с проблемами современного маркетинга и подведет к пониманию основной идеи всей книги — принципу действия «подъемной силы».

Вторая и третья главы послужат фундаментом. Вы узнаете, как составить новый план-миссию вашего бизнеса, а также обрести уверенность в том, что ваши идеи и вдохновение никогда не будут исчерпаны.

Главы четвертая и пятая раскроют перед вами мощный потенциал работы со сторонними специалистами, расскажут о том, как их найти и привлечь в свой бизнес. Это неотъемлемая составляющая подъемной силы, которую большинство предпринимателей не используют. Уделите ей внимание, поскольку такой подход будет выгодно отличать вас от остальных.

В главах шестой, седьмой и восьмой нам предстоит постичь искусство создания притягательного контента — топлива вашего бизнеса. Я познакомлю вас с обычным и ядерным топливом. Назначение первого — обеспечить вашему кораблю ежедневное

движение в штатном режиме. В свою очередь, ядерное топливо (эксклюзивная информация) позволит вам развить большую скорость и привлечь внимание многих людей.

В девятой главе объясняется, что значит «держать в узде» рекламные сообщения и как по-новому использовать традиционные маркетинговые технологии. Вы узнаете, что для достижения впечатляющих результатов агрессивные методы вовсе не обязательны.

Надеюсь, эта книга послужит вам надежным путеводителем. Изучайте, испытывайте изложенные здесь методы и наблюдайте за происходящим.

В дополнение к книге я создал сайт ElevationPrinciple.com. Обязательно посмотрите видеоролики — они подарят вам новые идеи по развитию бизнеса.

Увидимся в космосе!