

جف واكر  
خالق فرمول معرفى محصول

# راه‌اندازى كسب و كار

[www.ketab.ir](http://www.ketab.ir)

مترجم: مزده ميرنظامى

زير نظر شبكه مترجمين ايران

فرمول سرى ميليونر اينترنتى

براي فروش آنلاين

كسب و كار مورد علاقه‌تان را شروع كنيد و

زندگى رؤيائى‌تان را بسازيد

واکر، جف، Jeff. Walker

عنوان و نام پدیدآور: راه‌اندازی کسب و کار: فرمول سری میلیونر اینترنتی برای فروش آنلاین کسب و کار-مولف جف واکر؛ مترجم مزده میرنظامی.

مشخصات نشر: تهران: آدینه، ۱۳۹۶.

مشخصات ظاهری: ۱۱ ص. ۲.

شابک: ۹۷۸-۶۰۰-۸۶۱۰-۱۹-۹

وضعیت فهرست نویسی: فیبا

یادداشت:عنوان اصلی: -Launch : how ordinary people are creating extraordinary success online.

موضوع: کسب و کار خرد - مدیریت

Small business - Management : موضوع

موضوع: شرکتهای اقتصادی جدید - مدیریت

New business enterprises :موضوع

موضوع: بازاریابی اینترنتی

Internet marketing :موضوع

شناسه افزوده: میرنظامی، مزده، مترجم

رده بندی کنگره: ۱۳۹۶ ۲ HD۶۲۷/۷

رده بندی دیویی: ۶۵۸/۰۲۲

شماره کتابشناسی ملی: ۴۶۷۹۳۱۳

## راه‌اندازی کسب و کار

### فرمول سری میلیونر اینترنتی

نویسنده: جف واکر

مترجم: مزده میرنظامی

ناشر: آدینه

نوبت چاپ: هفتم - ۱۴۰۳

تیراژ: ۵۰۰ نسخه

قیمت: ۲۵۰۰۰۰ تومان

شابک: ۹۷۸-۶۰۰-۸۶۱۰-۱۹-۹

تلفن مرکز پخش: ۰۸۶۰۳۱۴۶۹ و ۰۹۱۲۱۲۶۱۳۷۰

[www.AdinehBook.com](http://www.AdinehBook.com)

هیچ شخص حقیقی یا حقوقی حق استفاده از عنوان کتاب و همچنین چاپ و نشر تمام یا بخشی از این اثر را به هر صورت اعم از فتوکپی، چاپ کتاب یا جزوه و حتی برداشت به صورت دستیستویس ندارد و متخلفین به موجب بند ۵ از ماده‌ی قانون حمایت از ناشران تحت پیگرد جدی قانونی قرار می‌گیرند.

## فهرست محتویات

- فصل ۱- از پدری خانه نشین تا درآمد شش رقمی طی هفت روز ۱
- فصل ۲- بُن‌های غذا تا درآمد شش رقمی: شرح فرمول معرفی محصول ۱۵
- فصل ۳- مجوز چاپ اسکناس: فهرست شما ۳۱
- فصل ۴- مباحثه نامه‌ی جنی، چطور اجناس خود را بی آن که «مشتاق» به نظر برسید، بفروشید ۴۷
- فصل ۵- سلاح‌های نفوذ جمعی: محرک‌های ذهنی ۵۹
- فصل ۶- علامت توقف: مرحله قبل از معرفی ۷۱
- فصل ۷- چیزی را که می‌خواهند بفروش: جادوی قبل از معرفی ۸۳
- فصل ۸- پول را نشانم بده: وقت معرفی رسیده است ۹۹
- فصل ۹- چطور از صفر شروع کنیم: معرفی از صفر ۱۱۵
- فصل ۱۰- چطور ظرف یک ساعت یک میلیون دلار به دست آوردم: معرفی جوینت ونچر ۱۲۹
- فصل ۱۱- معرفی کسب و کار از هیچ: فرمول معرفی کسب و کار ۱۴۱
- فصل ۱۲- راه‌اندازی کسب و کار مورد علاقه‌تان ۱۶۵

۱۶۵	فصل ۱۳ - نسخه‌ای برای یک زندگی عالی
۱۷۹	فصل ۱۴ - نوبت معرفی شما رسیده است
۱۸۵	سیاسگزاری
۱۸۹	واژه‌نامه
۱۹۵	درباره‌ی نویسنده

این کتاب بی‌نظیر، نه تنها درباره‌ی راه‌اندازی کالا و رشد کسب و کار، بلکه درباره‌ی خیلی چیزهای دیگر است. درباره‌ی حرکت، تأثیرگذاری و ایجاد ارزش کلان در بازارها - و بر مبنای تجربه و نتایج است. اگر قصد دارید کالا، کسب و کار یا فعالیت خود را به روشی عالی راه‌اندازی کنید، پس باید این کتاب را بخوانید.

**دانیل جی. امن، پزشک، نویسنده‌ی ذهن‌ت را تغییر بده تا زندگی‌ات تغییر کند و هشت کتاب پرفروش دیگر در فهرست نیویورک تایمز**

عنوان این کتاب، مناسبت خاصی دارد زیرا جف واکر از مبتکران اولیه‌ی بازاریابی آنلاین و نیز سرشناس‌ترین مربی صنعت بازاریابی آنلاین است. هزاران شرکت موفق اینترنتی توسط مفاهیم عملی، ساختارها، راهبردها، ابزارها و روش‌های خارق‌العاده‌ی جف راه‌اندازی شده است. این، کتابی است که همه‌ی بازاریابان باید مطالعه کنند - راهنمای کسب درآمد با فروش هر چیزی در اینترنت.

**دان سالیوان، مدیر و مؤسس مربی راهبردی**

چهار سال طول کشید تا توانستم درآمد اولین کسب و کار خود را به ۵ میلیون دلار برسانم. با استفاده از مدل معرفی کالای جف واکر، موفق شدم در اولین سال ۵ میلیون دلار از محل فروش - از یک موقعیت شغلی جدید - درآمد کسب کنم. جف یکی از مهم‌ترین ابداعات بازاریابی در ۱۰۰ سال گذشته را خلق کرده است.

**ایبن پاگان، مؤسس هات‌تاپیک‌مدیا و سریال آنلاین انترپروزر**

کسب و کار زنجیره‌ای از راه‌اندازی‌ها است - کالاهای جدید، پروژه‌ها، تبلیغات، انگیزه‌ها، شراکت‌ها و غیره. برای موفق شدن، می‌بایست به راه‌اندازی تسلط پیدا کنید. برای این منظور، باید کتاب جف واکر را مطالعه کنید. او حساب کرده است که با ده هزار ساعت کار میلیون‌ها دلار به دست می‌آورد.

این کتاب را بخوانید تا مسیر کسب سودهای کلان را کوتاه کنید.

**دارن هاردی، ناشر و ویراستار مؤسس نشریه‌ی موفقیت و نویسنده‌ی کتاب پرفروش فهرست نیویورک تایمز به نام اثر مرکب- جهشی در درآمد، زندگی و موفقیت‌تان.**

هر کسی که تلاش می‌کند به شیوه‌ای مثبت بر زندگی مردم تأثیر بگذارد و آن را تغییر دهد، باید این کتاب را مطالعه کند. این کتابی بی‌نظیر برای تجارت است، با این حال چیزی بسیار بیشتر از کتاب است. قصد دارم یک نسخه از آن برای همه‌ی نویسنده‌های هی‌هاوس تهیه کنم.

### **رید تریسی، مدیرعامل شرکت هی‌هاوس**

با وجود آن که بیش از ۳۰ سال در بازاریابی مستقیم تجربه دارم، این کتاب به من نشان داد که هنوز چقدر دیگر باید یاد بگیرم تا بازاریابی عالی... و همچنین یک انسان شوم. جف که یکی از قهرمانان تجارت در دنیا است، احتمالاً مهم‌ترین کتاب درباره‌ی بازاریابی واکنش مستقیم و تجارت طی دهه‌ی گذشته را نوشته است.

هر کسی که گمان می‌کند واژه‌ی «راه‌اندازی» فقط بر بازاریابی آنلاین دلالت دارد، به بازاریابی واکنش مستقیم طی پنج دهه گذشته (یا بیشتر) توجه نکرده است و هر کسی که فکر می‌کند جف واکر حق مالکیت واژه‌ی «راه‌اندازی» را در چشم‌انداز بازاریابی امروز کسب نکرده نیز بی‌توجه بوده است.

کتاب جف واکر، کتابی است که خواندنش برای هر تاجر امروزی- مجرب یا تازه‌کار- که قصد دارد کالا یا خدمات خود را به جهان عرضه کند... و این کار را با تشخیص و قدرت انجام دهد، واجب است.

### **برایان کورز، معاون اجرایی، شرکت بوردروم**

این فقط کتاب نیست. مجوز چاپ اسکناس است. (خب، شاید دارم کمی اغراق می‌کنم، اما نه زیاد.) من از فرمول راه‌اندازی کالای جف برای راه‌اندازی کسب و کاری با درآمد هفت رقمی که عاشقش هستم استفاده کردم و برخلاف برخی کسب و کارهای موفق، او هیچ چیزی را مخفی نکرده است. همه چیز را گفته- راهبردی اثبات شده، مثال‌هایی از دنیای واقعی و دستورالعمل‌های قدم به قدم- هر چیزی که برای راه‌اندازی کسب و کاری که عاشقش هستید و در عین حال درآمدی باورنکردنی از آن کسب می‌کنید لازم دارید.

**مایکل هیات، نویسنده‌ی پرفروش فهرست نیویورک تایمز و مؤسس سایت**

اولین روز راه‌اندازی کار جدید همواره پراسترس و اعصاب خردکن است. اما از موقعی که ایده‌های جف واکر را به کار گرفتیم، این روزهای راه‌اندازی به لحظات خوش، موفقیت و گردش وجوه حیرت‌انگیزی تبدیل شده است، زیرا موفق شدیم همان روز اول تعداد باورنکردنی مشتری جلب کنیم. با این کار به خط پایان ترازنامه‌مان میلیون‌ها اضافه شده و اعتبار شرکت‌مان بی‌اندازه افزایش یافته است زیرا فروش روز اول‌مان تمام انتظارات را برآورده کرد.

## ویشن لایحیانی، مؤسس و مدیرعامل Mindvalley

این کتاب، بیشتر نسخه و نقشه‌ای برای تغییر سرنوشت مالی شما و خانواده‌تان است. این کتاب شامل هر چیزی می‌شود، از راه‌اندازی اولیه یعنی شروعی مطلقاً از صفر تا راه‌اندازی سرمایه‌گذاری‌های مشترک کلان با سود میلیون‌ها دلار ظرف چند روز. قطعاً این روش مستلزم انجام اندکی کار است، اما اگر آن را پیاده کنید و به کار ببندید، آن وقت می‌توانید تقریباً فوراً به فروش و رونق در کار خود دست یابید. پیروی از فرمول جف نه تنها احتمال موفقیت‌تان را افزایش می‌دهد، بلکه امکان آن را بیشتر می‌کند. پس کتاب جف را بخرید - هر چه باشد، او کسی است که از فروش محصول خود ظرف یک ساعت یک میلیون دلار به دست آورد! ما کتاب جف واکر را کاملاً تأیید می‌کنیم، این کتاب می‌تواند کسب و کار و زندگی‌تان را متحول کند.

جو پالیش و دین جکسون، سایت [ilovemarketing.com](http://ilovemarketing.com)

وقتی صحبت از بازاریابی اینترنتی می‌شود، جف واکر نابغه‌ای واقعی است. اکنون با این کتاب، نحوه‌ی بازاریابی آنلاین موفقیت‌آمیز هر گونه کالا یا خدمات را به طور دقیق توضیح داده است. همه‌ی مؤسسان جدی باید این کتاب را بخوانند.

رندی گیج، نویسنده‌ی کتاب *Risky Is the New Safe*، فهرست نیویورک تایمز،

این کتاب فقط برای کسانی نیست که مایلند در کار خود به درآمدی کلان و فوری برسند. برای آنهایی است که می‌خواهند بهترین زندگی را داشته باشند، کاری را بکنند که برایش زاده شده‌اند و به دنیا خدمت کنند. من این کتاب را به هر کس که می‌خواهد تأثیری بیشتر همراه با کسب درآمدی کلان داشته باشد قویاً توصیه می‌کنم.

کریستین نیکلسون، مدیر سایت [coacheswithclients.com](http://coacheswithclients.com)

وای! در مورد جف واکر چه می‌توان گفت؟ این مرد مالک فضای راه‌اندازی است. حرفم را باور کنید- اگر قصد دارید محصول، کسب و کار، یا حتی کتابی را راه‌اندازی کنید، پس همین الان این کتاب را بردارید و بخوانید. ضمانت می‌کنم از خواندنش پشیمان نمی‌شوید.

## اریک تی. واگنر، مؤسس و مدیرعامل مایتی وایز آکادمی، نویسنده‌ی فوربز

اگر می‌توانستم یک کلمه درباره‌ی جف واکر و کتاب او بگویم، این را می‌گفتم: اثرگذار. اگر قصد دارید تأثیر مثبت و عمیقی بر کار، خانواده یا زندگی خود بگذارید، پس حتماً کتابش را بخوانید. برای خریدن آن عجله کنید و بگذارید جف واکر کمک کند تا میراثی بزرگ برای اطرافیان‌تان خلق کنید.

جی بی گلاسینگر، مؤسس سایت [morningcoach.com](http://morningcoach.com)

در روزهای اول بازاریابی شبکه، هرج و مرج ترسناکی در اینترنت برقرار بود. ما می‌دانستیم دسترسی بی‌سابقه‌ای به تعداد زیادی مخاطب در جهان داریم، اما فاقد روشی ساده و دقیق برای راه‌اندازی محصولات جدید و فروش‌های پایانی بودیم.

و جف واکر از راه رسید... او با مهارت در روش قدیمی بازاریابی مستقیم، همراه با تسلطی منحصر به فرد بر دنیای بالقوه‌ی آنلاین وارد شد. او آینده‌اش را رودتر برای من توضیح داد، در مورد شروع کارش از ایمیل‌های فروش خیلی خوب ... و از هر جنبه‌ی این فن آوری جدید قدرتمند استفاده کرد تا مشتری جذب کند، خواسته‌های آنان را تا نقطه‌ی انفجار برساند و بعد زندگی‌شان را متحول کند، با عمل به وعده‌هایی که آنها را مشتاق روند یادگیری طولانی مدت، شراکت و ارائه‌ی نمونه‌های خوب می‌کند.

فرمول راه‌اندازی او بارها و بارها ثمراتی بسیار فراتر از سایر تلاش‌های مان برای بازاریابی آنلاین داشته است. شگفت‌انگیز بود و جالب و دقیق و ساده. جف روش انجام راه‌اندازی آنلاین برای نسل‌های آینده را تدوین کرده است.

## جان کارلتون، آگهی‌نویس و نویسنده‌ی معروف ساز و کار ساده نویسی و راهنمای تجار برای ساماندهی امور

من چندین سال است که جف واکر را می‌شناسم - روش تجارت او را دیده‌ام که ۱۰۰٪ مبتنی بر ارزش‌آفرینی و دقیقاً همان کاری است که این کتاب می‌کند. در این کتاب، او نسخه‌ای قطعی برای راه‌اندازی کالا یا کارتان به شما ارائه می‌کند. جف از روی تجربه درس می‌دهد و با قلب بزرگ و تواضع خود این کار را می‌کند. راهکارهای او تحول‌آمیز و به طور باورنکردنی مؤثر هستند.

## ژانت بری آت وود، یکی از نویسندگان کتاب پر فروش فهرست نیویورک تایمز، تست اشتیاق

جف سابقه‌ای طولانی در عرضه‌ی بیش از حد دارد و کتاب جف واکر از آن مستثنا نیست. این کتاب مملو از مطالعات موردی دنیای واقعی، راهکاری قدم به قدم و قابل استفاده و نگرش‌هایی است که تنها از کسی که خبره‌ی این کار است می‌توان یاد گرفت. احتمالاً بارزترین کتابی است که امسال خواهید خواند.

پل مه یرز، ناشر سایت [talkbiznews.com](http://talkbiznews.com)

من آن قدر خوش‌شانس بوده‌ام که یکی از روزهایم را در اتاقی کوچک، با فقط چند نفر که به درس‌های جف واکر گوش می‌دادند سپری کنم. در طول نه ساعت آموزش بی‌وقفه، تک‌تک افراد حاضر در اتاق مجذوب او به صدلی خود می‌خکوب شده بودند. راهبردهایی که آن روز یاد گرفتم، کار و اندیشه‌ی من از ممکن‌ها را متحول کرد. در این کتاب، راهبردهایی که جف آن روز آموزش داد، آمده است و بیشتر از آن این کتاب تجارت سال است و من شخصاً یک نسخه از آن را برای همه‌ی شاگردان ممتازم خریداری می‌کنم.

جی جی ویرجین، نویسنده‌ی کتاب پر فروش فهرست نیویورک تایمز، رژیم ویرجین و کتاب آشپزی رژیمی ویرجین

مردم به جف واکر اعتماد دارند زیرا واکر سال‌ها است که با فرمول معرفی محصول خود، بارها در صف اول تولید ثمرات آنلاین بوده است. اکنون او چکیده‌ی سیستم خود را در کتابش آورده است تا همه بتوانند آن را یاد بگیرند، به کار ببنند و راه‌اندازی کنند! تقریباً غیرمنصفانه است که چقدر این کار را برایتان آسان کرده است. جف واکر نقشه‌ی راه را نشان داده است و من قصد دارم از آن استفاده کنم.

دیوید باخ، نویسنده‌ی نه کتاب پر فروش فهرست نیویورک تایمز و خالق مجموعه کتاب‌های FinishRich

ما کاملاً نسبت به راه‌اندازی تعصب داریم، زیرا از راهبردهای جف واکر برای کسب میلیون‌ها دلار درآمد ظرف چهار سال اخیر استفاده کردیم و تقریباً هیچ هزینه‌ای برای آن ندادیم. این کتاب کمک کرد تا با مبلغ‌های بزرگ‌تر بازی کنیم و تأثیر مثبت بر مشتری‌هایمان در سرتاسر دنیا را افزایش دهیم.

## باب و سوزان نیگن، مؤسسان Whizbang Training

من کتاب‌های زیادی در زمینه‌ی بازاریابی و تجارت خوانده‌ام... و اکثر آنها ۳۰۰ صفحه پر کرده‌اند تا ایده‌ای که ارزشمند باشد ارائه کنند. این کتاب راهنمایی جدی، عملی و جامع برای صاحبان حرفه در دنیای واقعی است. اگر تا به حال در این فکر بودید که کار خود را چطور آغاز کنید تا مشتری‌های بیشتری در اینترنت جذب کنید، کتاب جف واکر شما را به جایی که می‌خواهید، می‌رساند.

### سونیا سیمون، یکی از مؤسسان کی‌ی بلاگر مدیا

اگر بتوانم فقط یک کتاب درباره‌ی نحوه‌ی آغاز، ایجاد و رشد کسب و کار آنلاین توصیه کنم، کتاب جف واکر آن کتاب خواهد بود.

### ری ادواردز، مؤسس و ناشر سایت Rayedwards.com

در حالی که بسیاری از بازاریاب‌های اینترنتی وعده‌های بی‌پروا می‌دهند، جف واکر بی‌سروصدا ثمراتی واقعی تولید می‌کند. این کتاب برای همیشه طرز فکر شما درباره‌ی بازاریابی را عوض می‌کند.

### جان جاننش، نویسنده‌ی Duct Tape Marketing و Duct Tape Selling

جف واکر راهنمای هر کسی است که مشتاق خلاص شدن از هشت ساعت کار روزانه است. بسیاری از کتاب‌ها ادعا می‌کنند نقشه‌ی موفقیت را نشان می‌دهند. اما این کتاب، واقعاً این کار را می‌کند. اگر رؤیای تبدیل علاقه‌تان به سگ‌ها، ورزش یا سلامتی یا هر اشتیاق دیگری به کسب و کاری قابل حمل که قبض‌های‌تان را پرداخت و روح‌تان را تغذیه می‌کند، دارید پس باید این کتاب را مطالعه کنید.

### والری یانگ، سایت Changingcourse.com

آنچه که جف واکر در کتابش آموزش می‌دهد، برای موفقیت در بازاریابی مدرن حیاتی است. شما به فنون یا ابزارهای دیگری نیاز ندارید؛ به راهبرد هوشمندانه نیاز دارید، یعنی دقیقاً همان چیزی که این کتاب ارائه می‌کند.

ماری فورلئو، مؤسس B-School، مجری برنده‌ی جایزه‌ی مری تی وی، Marieforleo.com

## یادداشتی برای خوانندگان

این کتاب برای راهاندازی - سریع - کسب و کار شما نگارش شده است. اگر همین حالا کسب و کاری دارید یا مشتاق راهاندازی آن هستید، این کتاب نسخه‌ای برای ایجاد علاقه‌مندی بیشتر است. فکرش را بکنید - چه خواهد شد اگر بتوانید شرکتی مانند اپل یا استودیوهای بزرگ هالیوود تأسیس کنید؟ چه می‌شود اگر مشتری‌های تان مشتاقانه برای خریدن محصول شما روزشماری کنند؟ چه می‌شود اگر بتوانید در بازار به چنان موقعیت قدرتمندی دست یابید که رقبای تان را تقریباً حذف کنید؟ و همه‌ی این کارها را بکنید، صرف‌نظر از این که کار یا بودجه‌تان چقدر ناچیز است؟

روشی وجود دارد... فرمولی که اگر شما بخواهید، به آنجا می‌بردتان. من آن فرمول را طی ۱۸ سال اخیر ساخته و آماده کرده‌ام و قصد دارم آن را در این کتاب با شما در میان بگذارم.

این کتاب هیچ نظریه‌ای ندارد. هر چیزی که قرار است یاد بگیرید بر مبنای نتایج حاصله در دنیای واقعی است. این فرمول را از طریق آموزش و خطم آزمایش و تجربه‌هایی که با سختی به دست آمده، ساخته‌ام. من شخصاً چندین بار محصولات خود را با موفقیت زیاد عرضه کرده‌ام. اما موضوع فقط من و موفقیت‌های من نیست. من مربی شاگردان و مشتریان خود در صدها مورد راهاندازی بوده‌ام، اوضاع را کنترل و بر همه‌ی داده‌ها نظارت می‌کردم.

در این کتاب با برخی از این شاگردان آشنا خواهید شد، زیرا من یکی از طرفداران جدی تدریس از ( و با ) مثال هستم. خواهید دید که آنها سناریوهای فرضی نیستند. من کتاب‌های تجاری زیادی خوانده‌ام که برای توضیح روش‌های‌شان از مطالعات موردی غیرواقعی استفاده کرده‌اند، اما این کتاب از آن دسته نیست.

من مثال‌هایی از دنیای واقعی برایتان آورده‌ام و علاوه بر این، مطالعات موردی صوتی و تصویری فراهم کرده‌ام که می‌توانید با عضویت در سایت مربوط به این کتاب به آنها دسترسی پیدا کنید. همچنین، ویدئوها و منابع آموزشی دیگری در سایت گذاشته‌ام که می‌توانید در آدرس زیر پیدا کنید:

<http://thelaunchbook.com/member>

در ادامه، اقرار می‌کنم که با اشتیاق به وجود شاگردانم می‌نازم. عاشق صحبت کردن درباره‌ی آنها و جشن گرفتن موفقیت‌های‌شان هستم. این کار را بیشتر به این دلیل می‌کنم که آموزنده است، اما به

این خاطر نیز که آنها قهرمانان من هستند. به عقیده‌ی من مؤسسان شرکت، آینده‌ی بشریت هستند. آنها همان کسی هستند که پیشرفت بشر را میسر می‌کنند، شغل ایجاد می‌کنند و در دنیا ارزش واقعی می‌آفرینند و این یکی از دلایل علاقه‌ی شدید من به کارم است - کمک به مؤسسان شرکت و مؤسسان آتی شرکت‌ها.

همچنین به عقیده‌ی من، ما در بهترین زمان برای رشد و فرصت ایجاد شرکت‌ها زندگی می‌کنیم. شروع کار و رشد آن هیچ گاه آسان‌تر از این نبوده است. توانایی دستیابی به بازارهای گوشه بر مبنای جهانی کاملاً بی‌سابقه است. به طور مثال، اولین فروشی که داشتم در یکی از بازارهای گوشه‌ی کوچک به آقای در سوئیس بود... و این کار را از زیرزمین خانهم در کلرادو انجام دادم.

البته نمی‌خواهم بگویم که کار آسانی است. مانند هر دستاورد بشری، مستلزم کار زیاد و سخت است. این کتاب قطعاً از آن دسته از کتاب‌های سریع پولدار شدن نیست. اما فرمولی است که بارها و بارها ثابت شده است - نقشه‌ی راه آغازی سریع برای راه‌اندازی محصول یا کسب و کارتان است. در نهایت، اگر قصد دارید این کار را انجام دهید، خوب است بدانید که از سیستمی اثبات شده و آزمایش شده استفاده می‌کنید.

نتایج حاصله شگفت‌انگیز بوده است. من کارهای خود را با حقیرترین چیزهای قابل تصور آغاز کردم و بعد ده‌ها میلیون دلار از محصولات خود را به فروش رساندم و مهم‌تر آن که شاگردان و مشتریانم موفقیت من را تحت‌الشعاع قرار داده‌اند - آنها توانسته‌اند محصولات و خدمات خود را به قیمت صدها هزار دلار بفروشند.

نکته‌ی جالب آن که وقتی به گذشته نگاه می‌کنم، می‌بینم همه چیز تصادفی اتفاق افتاده است. من قصد نداشتم بازاریابی را احیا کنم یا در این صنعت پیشرو باشم. در حقیقت، وقتی کارم را شروع کردم، ذره‌ای از فروش و بازاریابی اطلاع نداشتم و همین، تا حد زیادی دلیل موفقیتیم بود...