

Jay L. Abraham

Paradoks Nieoczekiwanych Zysków

Kim jest Jay Abraham

...i dlaczego sprzedajemy przedsiębiorcom jego raport?

W Polsce, gdy mówimy o marketingu, zazwyczaj myślimy: „Kotler”. Jednak w USA to niekoniecznie uniwersyteccy profesorowie wiodą prym w popularyzowaniu nowoczesnych, potężnych idei marketingowych.

W USA przedsiębiorcom na hasło „marketing” wpada do głowy nazwisko „Abraham”. W Polsce jest to osobowość raczej nieznaną. Praktyk biznesu. Geniusz marketingu. Nie jest profesorem, ale od ponad 25 lat prowadzi firmę doradczą, wydaje książki i zestawy płyt do samodzielnej nauki, organizuje szkolenia i seminaria, realizuje przedsięwzięcia i zarabia ogromne pieniądze.

Jedna godzina konsultacji z nim kosztuje 5 000 \$. Uczestnictwo w parudniowych szkoleniach kosztuje paręnaście do kilkudziesięciu tysięcy dolarów. Ceny na poziomie exclusive, ale Abraham mimo to i tak ma klientów.

Jay Abraham zrealizował w czasie swojej długiej kariery mnóstwo kampanii i projektów marketingowych. Wieść niesie, że zarobił dla swoich klientów kilkanaście miliardów dolarów. Zajmuje się on głównie średnimi i małymi przedsiębiorstwami – należy przy tym pamiętać, iż to, co w USA uważane jest za firmę małą, u nas może być średnią firmą.

Życzę miłej lektury. Wydaliśmy ten raport, abyś dzięki niemu zarabiał jeszcze więcej niż do tej pory.

Piotr R. Michalak



Ententa - Buduje Twoje Zyski

Jay L. Abraham

Drogi Właścicielu Firmy, Przedsiębiorco, czy Początkujący,

Tworzenie działalności nastawionej na długoterminowy rozwój jako atutu przynoszącego stały dochód jest marzeniem każdego właściciela firmy.

Lecz działanie poprzez handlowe „bóle wzrostowe” stanowi zazwyczaj niemały dylemat dla przedsiębiorcy. Chociaż Twoja wizja powinna i musi być długoterminowa, przeważnie nie możesz jej łatwo zrealizować, ponieważ w pierwszej kolejności trzeba się uporać ze zbyt wieloma Tymczasowymi wyzwaniami, przeszkodami i problemami.

Zgłębiając ten problem przez ostatnie kilka lat (choć zawsze koncentrowałem się na problemach marketingu), zauważyłem, że to z czym zmagają się wielu poważnych biznesmenów na całym świecie, to tak naprawdę **przepływ gotówki.**

Potrzebują więcej gotówki. Potrzebują większych zysków. Potrzebują większych sprzedaży. Potrzebują więcej wysoce wydajnych dochodów.

A co najważniejsze, **zazwyczaj potrzebują ich naTychmiast.**

Wspaniale jest mieć dochód finansowy zaplanowany na następny i jeszcze kolejny rok, ale by móc wyjść tak dalece naprzód, by być w stanie stworzyć przedsiębiorstwo nastawione na rozwój, **trzeba w danym momencie poradzić sobie z Tymczasowymi, przejściowymi kryzysami gotówkowymi i trudnymi ograniczeniami finansowymi.**

Nie ma w Tym nic złego. Czasami to część pracy przedsiębiorcy. To po prostu bardzo stresujące – **a wcale nie musi tak być.** Kiedy nauczysz się zdobywać Tyle gotówki, ile potrzebujesz, niemalże w każdej chwili, by mieć fundusze na

wzrost twojej firmy, staniesz się bardziej kreatywny, bardziej strategiczny i będziesz w stanie lepiej skoncentrować się na długoterminowych wizjach i celach.

Przekazuję ten raport, byś mógł rozpocząć podróż przedsiębiorczości w rozwiązanie tego problemu – raz na zawsze. Chcę pokazać bogactwo niedostrzegalnych i ukrytych zysków, o których nigdy nie pomyślałeś oraz okazję przepływu gotówki w twoim biznesie, a w końcu jak wykorzystać ich całkowitą wartość. Chcę, abyśmy pożytecznie uwolnili, uruchomili, rozlokowali i przerzucili twoje ukryte zalety.

To całkowicie nowy (często nieliniowy) sposób myślenia, który ma zastosowanie do każdego produktu, czy usługi w twoim biznesie.

Przez ponownie skoncentrowanie uwagi na myśleniu krótkoterminowym przez następne kilka dni... poprzez bycie, jak to nazywam, „oportunistycznym”, przez podejmowanie kroków i manewrów zwodniczo łatwo przynoszących zyski w twoim biznesie... będziesz mógł symulować niemal natychmiastowe gwałtowne przyspieszenie dochodów, przepływu gotówki oraz zysków...

Wierzę, że w ten sposób mogę pomóc większej ilości właścicieli małych i średnich przedsiębiorstw działających na rynku – i to bardziej niż mógłbym zrobić cokolwiek innego.

Szczerze mówiąc, kiedy doprowadzimy już Twój biznes do finansowej stabilizacji i pewnego, równego przepływu gotówki, wtedy zaczniemy dobrze się bawić, na dłuższą metę współpracując ze sobą, by stworzyć wspaniałe, stabilne i dobrze prosperujące przedsiębiorstwo, jakie dla ciebie zaplanowałem.

A zatem, następne strony są w 100% poświęcone tymczasowym, najpilniejszym, szybkim, wysokim dochodom, niskiemu lub żadnemu ryzyku, tworzeniu nieoczekiwanych dochodów, przyspieszaniu przepływu gotówki, działaniom zwiększającym dochody – wszystko po to, **by ulokować pieniądze na twoim**

koncie bankowym w ciągu kilku dni, Tygodni lub najwyższej paru krótkich miesięcy.

Moje zobowiązanie nie jest wcale hiperbolą, czy domniemaniem – mam jak najlepsze zamiary. Proszę, byś najpierw intelektualnie ocenił sposób myślenia, strategię i techniki „szybkiej gotówki”, którymi się z tobą podzielę. Wtedy, jeśli uznasz, że mają wartość w twoim biznesie i pobudzisz kreatywność przedsiębiorczą oraz ambicję, sprawdź moje pomysły w prawdziwym świecie.

Przekonaj się, że, w co wierzę, przyniosą twojej firmie natychmiastowy zysk z nieoczekiwanych dochodów. Wtedy, jeżeli mój pogląd się sprawdzi, sugeruję, byś nawiązał ze mną długotrwałą relację, abyśmy wspólnie budowali Twój interes. Nauczę cię, poprowadzę, a Ty będziesz współpracował. Odkryjesz dosłowny skarb biznesu; pomysły dające dochód i bogactwo są na wyciągnięcie ręki.

Jeżeli się nie sprawdzę, nie będę zasługiwał na twoje zaangażowanie. To bardzo proste.

A zatem, zaczynamy.

Pozdrawiam serdecznie,

Jay L. Abraham

P.S.: Jeżeli po przeczytaniu tego raportu, jesteś gotów, by zrobić ze mną następny krok, podwinę rękawy i pomogę ci powiększyć Twój biznes w praktyce.

Paradoks Nieoczekiwanych Zysków:

Jak stworzyć olbrzymi długotrwały sukces biznesowy -korzystając z pomysłu krótkoterminowych „Możliwości Tworzenia Nieoczekiwanych Dochodów”

CZĘŚĆ 1: Najważniejszy powód, dla którego większość właścicieli firm cierpi na brak gotówki...

Kiedy są braki w przepływie gotówki, przeważnie większość przedsiębiorców popełnia podstawowy błąd, zmierzając do czegoś co, jak wierzą, definitywnie ocali ich finanse.

Kiedy nadchodzą trudne czasy, jednym z pierwszych „elementów budżetu”, który się łamie jest marketing.

To nie myślenie krótkoterminowe. To myślenie naiwne.

Zadaję sobie pytanie z czego to wynika i sędzę, że dzieje się tak dlatego, iż większość przedsiębiorców nie dostrzega bezpośrednich rezultatów ze swoich działań – wydaje im się, że to bezużyteczny nakład. Wynika to prawdopodobnie z tego, że ich marketing jest nieskuteczny, niewymierny, nie odróżniający się, instytucjonalny raczej niż marketing bezpośredni.

Moim zdaniem marketing instytucjonalny **to najgorszy rodzaj marketingu** jaki możecie prowadzić.

Jest to ryzykowne zwłaszcza, gdy nie masz ekstra gotówki do zmarnowania na wymyślne kampanie i promocje.

Ten niewinny z pozoru błąd często prowadzi przedsiębiorców na ścieżkę finansowej niedoli i niesie za sobą niepotrzebne trudności i zmartwienia. Wierzę,

że ta przedsiębiorcza i finansowa „krótkowzroczność” wynika z braku zrozumienia i docenienia tego, co napędza biznesowy wzrost oraz sukces.

Magazyn Forbes pisze...

„Jay Abraham to fachowiec z prawdziwego zdarzenia. Zmienia nieudane inwestycje spółek w dużą sprzedaż i rynkowy sukces...”

Bez efektywnego, wymiernego, wyraźnego marketingu, WSZYSTKIE biznesy cierpią lub walczą ze znacznie mniej niż optymalnym, mniej niż oczekiwanym dochodem, czy zyskiem. Gdyby Tylko ponownie skoncentrowali uwagę i energię na kierowaniu biznesem, mieliby radykalnie większe szanse na odniesienie sukcesu i znacznie mniej stresu.

Marketing to siła napędowa każdego biznesu. Jeśli z niego zrezygnujesz, to tak jakbyś przeciął żyłę szyjną swojemu biznesowi.

Definicja marketingu według Amerykańskiego Stowarzyszenia Marketingu, to: *„Podejmowanie w sferze biznesu działań, które powodują przepływ towarów i usług od producenta do klienta, czy użytkownika.”* Oznacza to, że musisz mieć pewność, iż to Twój produkt lub usługa dotrą do klienta, nie zaś produkt twojego konkurenta.

Dzisiaj, aby było to możliwe, Twoja firma musi być postrzegana jako jedyne logiczne rozwiązanie ich problemów. To jest wyzwanie marketingu, a nie wyzwanie dla jakości produktu, czy jego tworzenia.

Stawki są wysokie. To oznacza, że „zwycięzca bierze wszystko”- taki jest dziś rynek globalny. Zwycięzca otrzymuje lwią część dochodów, wierności i korzyści. Pozostali dostają drobiny i okruchy spadające ze stołu.

Rywalizacja to, oczywiście, realia życia. Ale, jeśli po prostu zaczniesz od skoncentrowania się na marketingu jako na twoim najważniejszym celu, to

rozdzielenie bezzwłocznie przyniesie ci zysk z nieoczekiwanych dochodów, których pragniesz.

Jeśli nie wierzysz mi, czy zaufasz najbardziej uznanemu na świecie konsultantowi do spraw zarządzania? Peter Drucker powiedział:

„Celem biznesu jest stworzenie klienta. Najważniejsze funkcje biznesu to: marketing i innowacja. Cała reszta to wydatki.”

(Przy okazji: innowacja nie oznacza „nowości” czy „nowoczesności”. Pan Drucker ma na uwadze innowację jako proces oferowania klientom większych wartości.)

Fundamentalna koncepcja „urentownienia klienta”

Twoim głównym celem jest zachęcenie klientów, których możesz „urentownić” dla siebie – sprawić, że będą wracać po twoje produkty i usługi, a także sprzedawać im inne produkty i usługi, które dla twoich stanowią uzupełnienie.

Większość przedsiębiorstw nigdy na to nie wpadła. Codziennie próbują zaliczyć wszystkie mety na nowym stadionie baseballowym. Powinieneś ściągnąć klienta do swojej sfery wpływów, a później nigdy już go nie wypuścić, mówiąc w przenośni, byś mógł z niego czerpać stałe dochody, oferując nieodzowne usługi. Kiedy zaczniesz realizować moje pomysły, przekonasz się, że klienci doceniają moje techniki nagradzając biznes, z którego korzystają, stałą klientelą.

Większość przedsiębiorstw wykonuje nędzną robotę „etycznie wyzyskując” swoich klientów. Dziewięćdziesiąt dziewięć procent z nich nie wie jak wyzyskiwać potencjał klientów. Również nie bardzo wiedzą w jaki sposób ściągnąć klientów uczciwie i legalnie – nie wiedzą też co zrobić, gdy już ich mają.

To oznacza, że TY, uzbrojony w informacje zawarte w tym raporcie specjalnym, znajdujesz się na bardzo atrakcyjnej (i korzystnej) pozycji, by zarobić pokaźne sumy w krótkim czasie... a co najważniejsze – na długo.

Wizja Tunelu vs. Wizja Komina

O marketingowej miopii

Oto wielkie wyzwanie (i, paradoksalnie, nawet większa okazja): Większość biznesmenów dąży do kariery w jednej, być może w dwóch dziedzinach najwyżej, a ich znanstwo w Tych dziedzinach tworzy coś na kształt miopii – czy jak ja to nazywam – „wizję tunelu”.

Znają Tylko podstawowe podejście do biznesu i marketingu, które praktykują ludzie w ich przemyśle. Prawdopodobnie nie mają praktycznie żadnej styczności z innymi przynoszącymi sukces technikami, czy strategiami, które wprawiają w ruch i napędzają inne, liczne przedsiębiorstwa.

Chale Revel, założyciel Entrepreneur Magazine pisze: „15 lat temu Jay pokazał mi jak szybko zmienić słabo wykorzystywane aktywa niematerialne w gotówkę. Przez pierwszy rok dzięki jego radom zarobiłem 100 000\$ i kontynuowałem to praktycznie przez następne lata we wszystkich interesach, które prowadzę. Oznacza to, że zarobiłem 1,5 miliona dolarów dzięki jednej rzeczy, jakiej nauczył mnie Jay. To jeden z największych conceptualistów marketingu na świecie.”

ALE – jeżeli ludzie poznali 5, 10, czy 15 sposobów na rynku innych rodzajów przemysłu i wdrożyli je we własny krótkowzroczny marketing, **mogą przewyższyć i wyrzucić swoją firmę ponad wszystkich rywali – i od razu przemienić wizję tunelu w wizję komina** – co poprowadzi bezpośrednio na samą górę.

W jaki sposób leczy się marketingową miopię?

Są trzy sposoby. Możesz zrobić to co ja – spędzić 26 lat pracując w 450 różnych przedsiębiorstwach... wypróbować Tysiące kosztownych eksperymentów... testując dziesiątki Tysięcy reklam, sprzedaży, dróg negocjacji... wydając miliony dolarów, by udowodnić, albo obalić teorie założeń... poznając istotę każdej z nich.

Albo możesz wydać fortunę i zatrudnić mnóstwo ekspertów, których rekomendacje mogą tak naprawdę okazać się niebezpieczne, by się nimi kierować.

Albo ja mogę cię nauczyć, poprowadzić jako członka mojego Klubu Zaufanych Ludzi Abrahama, gdzie dowiesz się jak geometrycznie powiększyć Twój interes wykorzystując moje własne metody, zasady i pomysły.

Ale teraz pozwól, że dam ci przykład zwyżkujących strategii i niezliczonych technik wywierania wielkiego wpływu, jeśli poświęcisz mi swój czas.

**KLUCZ do GWAŁTOWNEGO przyływu gotówki – DŹWIGNIA FINANSOWA
– zarabiaj sto lub więcej dolarów na każdym dolarze, którego wydasz...**

Zainteresował Ciebie ten ebook?? Zamów pełną wersję!

[Kliknij](#)

Klikając w powyższy link otrzymasz 10% rabatu na ebooka i zamiast 27 złotych zapłacisz tylko 24.30 zł