



Джон Ли Дюма

Иди туда, где ценят

17 шагов к делу мечты
и финансовой свободе

 **БОМБОРА**
ИЗДАТЕЛЬСТВО

Москва 2022

«Делая обычные вещи необычным образом,
вы завладеете вниманием всего мира».

— Джордж Вашингтон Карвер

Оглавление

Пролог	9
Глава 1. Отыщите свою большую идею	14
Глава 2. Найдите свою нишу	33
Глава 3. Определите вашего идеального клиента	47
Глава 4. Выберите свою платформу	60
Глава 5. Найдите наставника	72
Глава 6. Присоединитесь к группе вдохновителей или создайте ее	91
Глава 7. Распишите контент-план	110
Глава 8. Создавайте контент	167
Глава 9. Запустите проект	182
Глава 10. Определите самую большую трудность в жизни аватара вашего покупателя	193
Глава 11. Докажите правильность концепции и придумайте решение	205
Глава 12. Постройте воронку продаж	239

Глава 13. Разнообразьте источники дохода	255
Глава 14. Увеличьте трафик	266
Глава 15. Внедряйте системы и собирайте команду	276
Глава 16. Участвуйте в партнерских программах	286
Глава 17. Сохраняйте заработанные деньги	299
Глава 18. Кладезь знаний	309
Эпилог	348
Алфавитный указатель	350
Об авторе	361

Пролог

Вам лгали. На самом деле нам всем лгали. Почему? Потому что большинство людей не хотят, чтобы вы знали одну простую вещь.

Необычайный успех достигим, и путь к нему — самый обычный.

Вы, возможно, спрашиваете себя: «Если этот путь такой обычный, то почему мало кто знает о нем?» Ответ прост. «Экспертам» выгодно усложнять, мутить воду и вводить в заблуждение там, где все должно быть просто.

Зачем? Чтобы они могли оставаться посредниками. Чтобы быть единственными хранителями секретного ключа к успеху, и продавать его за 1997,97\$.

Мы живем в мире, где возможности не ограничены, а вся информация находится у нас под рукой. С возможностями приходит энтузиазм, а с информацией — сила. Эта книга покажет, как направить свой энтузиазм в нужное русло и как достичь максимума своей силы.

Сегодня мы выступим против посредников. Обычный путь не приведет вас к необычайному успеху за день. Он станет путевой звездой на дороге к финансовой свободе и удовлетворенности.

Почему я решил поделиться с вами подробностями этого удивительного пути? Тридцать два года я был тем, кто слушает посредников. Все было не так уж плохо, но я не приближался к финансовой свободе и удовлетворенности.

По словам посредников я все делал правильно: закончил старшую школу на юге штата Мэн на четверки, поступил в колледж Провиденс на факультет вневойсковой подготовки офицеров запаса. В год моего выпуска случилась атака на башни-близнецы и Пентагон, и мое желание служить в армии только окрепло. Через восемь месяцев я закончил колледж с хорошим средним баллом. Я был в первом выпуске офицеров после теракта 11 сентября.

После короткой подготовки в Форт-Ноксе, штат Кентукки, наш батальон на тринадцать месяцев отправили нести службу в Ираке. Это был сложный переход. Я был беззаботным студентом и вдруг оказался командиром, имеющим в подчинении четыре танка и шестнадцать человек, посреди боевых действий за рубежом. Мне было двадцать три, и я пытался выжить в Ираке.

Говорят, война — это ад. За тринадцать месяцев службы четверо из шестнадцати моих солдат отдали жизнь в боях за родину.

Это и был ад.

В их честь я дал себе обещание. Я поклялся, что я никогда не буду жить жизнью, которая не приносит мне удовлетворения. Я поклялся, что никогда не останавлиюсь в погоне за счастьем. Я поклялся, что моя жизнь будет достойной того, чтобы ее прожить. Я был в долгу перед теми, кто отдал жизнь при исполнении служебного долга. Я буду чтить их жертву, проживая каждую минуту, помня о службе, ценностях и благодарности.

А затем началась реальная жизнь.

Было непросто возвращаться к мирной жизни после Ирака. Весь свой третий десяток я страдал от посттравматического стрессового расстройства (ПТСР) и не мог найти ни удовлетворения, ни счастья. Я выжил на войне, у меня был стабильный доход, хорошая работа — так почему же я был несчастлив и неудовлетворен?

Сейчас я понимаю, что причина была очевидна: я жил не так, как поклялся моим четверым павшим товарищам. Я не жил службой, не жил ценностями, не жил благодарностью. Вместо этого я гнался за успехом или, по крайней мере, за тем, что тогда считал успехом.

Я думал, что успех — это деньги, уважение, может быть даже слава.

Это извращенное определение привело меня в школу права, которую я бросил после одного ужасного се-

местра. Затем я погрузился в корпоративные финансы и больше года страдал в офисе, пока не понял, что больше этого не вынесу, и написал заявление на увольнение. Я попробовал себя в сфере недвижимости, как коммерческой, так и жилой, ожидая, что это принесет мне ту свободу и удовлетворенность, которых я так страстно желал.

Не-а.

Так прошли долгие и несчастливые шесть лет. К счастью, я всегда любил узнавать о том, как другие достигают успеха. За шесть лет моей борьбы с трудностями я прочитал десятки книг о бизнесе, смотрел вебинары и, конечно, слушал подкасты.

Однажды я слушал бизнес-подкаст, и ведущий поделился одной цитатой. Когда она раздалась из моих наушников, мне словно дали пощечину:

Старайтесь стать не успешным, а ценным
человеком.

— Альберт Эйнштейн

Я расскажу подробнее о том, что произошло после этого озарения в первой главе, но (спойлеры!) тогда я решил стать ценным человеком.

Это решение позволило мне достичь моей цели — финансовой свободы и удовлетворенности.

Обычный путь работает.

ПРОЛОГ

Он работает, потому что он простой. Он работает, потому что он не устаревает. Он работает из-за одной главной истины, которую никогда нельзя забывать.

Если вы предлагаете наилучшее решение для реальной проблемы, вы достигнете необычайного успеха.

Вы готовы начать? Переворачивайте страницу. Обычный путь к необычайному успеху ждет вас.

Глава 1

ОТЫЩИТЕ СВОЮ БОЛЬШУЮ ИДЕЮ

Все начинается с идеи.

— Эрл Найтингейл

ПРИНЦИП № 1: Ваш обычный путь к необычайно-
му успеху начинается с идеи. С большой идеей.

Когда люди пытаются определить, какой должна быть
их большая идея, они совершают две ошибки.

ОШИБКА № 1: Они считают, что идеей может стать
что-то, чем они страстно увлечены. *Я люблю кексы!
Открою пекарню!*

ОШИБКА № 2: Они считают, что большая идея
должна быть связана с тем, в чем они компетентны.
Я умею программировать — буду создавать сайты!

Ваша большая идея — это не «либо-либо».

Это не что-то, что вам просто нравится, *или* что-то, в чем вы профессионально хороши. Это и то, и то. Ваша большая идея должна сочетать в себе ваше увлечение и ваши знания.

Взглянем на первый случай: только страсть. Увлеченность вашей большой идеей очень важна. Вы должны с радостью работать каждый день. Однако если у вас есть только страсть, вы не предложите миру решение, в котором он нуждается, ваша идея не получит развития.

Каждый человек настроен на одну и ту же волну: какая в этом для меня польза? Конечно, люди будут рады, что вы живете своей страстью, но пока ваше увлечение не будет приносить им прямую выгоду, они никогда не станут клиентами, вы никогда не получите доход, а ваша большая идея так и останется просто хобби.

Теперь взглянем на второй сценарий: только компетентность. Очень здорово, если вы в чем-то хороши. Чудесно, если вы делитесь своими знаниями с миром. Однако если вам не хватает страсти, восторженности и любопытства в вашей профессиональной сфере, вы никогда не получите удовлетворенность от работы.

Обычный путь к необычному успеху прост, но он потребует времени. Если в вас недостаточно увлеченности вашей большой идеей, то наступит день, когда вы проснетесь и поймете, что вам больше не нравится то, чем вы занимаетесь, и вы бросите свое дело. К тому же у вас наверняка будут конкуренты, которые *горят* своим делом, и они будут обходить вас раз за разом.