



O
ELEMENTO

CHAVE

by livros no clique

Escrito e publicado por:

John Thornhill e Randy Smith

Copyright © 2011 - John Thornhill e Randy Smith.
Todos os direitos são reservados.

Aviso Legal:

Todo esforço foi feito para tornar o **'7 elementos-chave de todo sucesso O comerciante segue eBook** o mais completo e preciso possível. No entanto, pode haver erros na tipografia ou no conteúdo.

Além disso, este relatório contém informações sobre Marketing na Internet apenas até a data de publicação. Portanto, este relatório deve ser usado apenas como um guia - não como uma fonte definitiva de informações de Marketing na Internet.

O objetivo deste e-livro é educar e não fornecer ou implicar essa provisão de qualquer aconselhamento jurídico, contábil ou qualquer outra forma de aconselhamento comercial.

Os autores e o editor não garantem que as informações contidas neste eBook estejam totalmente completas e não serão responsáveis por quaisquer erros ou omissões.

Os autores e o editor não se responsabilizarão por qualquer pessoa ou entidade com relação a qualquer perda ou dano causado ou supostamente causado direta ou indiretamente por este eBook.

Conteúdo:

Introdução de Randy. Introdução de John. -Key One -Key Two -Chave Três -Key Four -Key Five -Key Six -Key Seven Exemplo de todas as 7 chaves em ação. Palavras Finais Recursos

Introdução de Randy

Primeiro, gostaria de agradecer por investir nos 7 principais elementos que todo profissional de marketing de sucesso segue. Você confiou em John e em mim e estamos determinados a fornecer as informações necessárias para o sucesso de seus negócios on-line.

Uma palavra de cautela, se me permite.

Há um ditado que você já deve ter ouvido falar ...

"Conhecimento é igual a poder"

Bem, a primeira coisa que quero fazer é "correto" o ditado ... sei por experiência pessoal que Não é verdade.

O que John ensina através do meu layout detalhado das conversas que tivemos certamente são as 7 chaves que todo profissional de marketing de sucesso segue ...

MAS

Simplesmente conhecê-los não fará nenhum bem a você. Passei a maior parte da minha carreira offline em algum tipo de ambiente de vendas, e uma coisa que sempre fazia quando estava vendendo ou gerenciando era encontrar as melhores pessoas e aprender com elas.

Outros fizeram o mesmo e, no entanto, nunca tiveram o sucesso que tive.

Eu descobri o porquê e gostaria de compartilhar isso com você agora, antes mesmo de começar a ler o que John me passou para detalhar você.

A diferença entre mim e outras pessoas que não alcançaram o sucesso que tive foi a aplicação das habilidades e conhecimentos a que todos tivemos acesso.

Portanto, a declaração correta deve ser ...



"O uso aplicado do conhecimento é igual a poder"

Um ótimo exemplo seria a grande fórmula promocional de afiliados do John, lendo e sabendo que isso não trará nenhum sucesso, **aplicar o que ele ensina**. Somente quando

você aplicar as 7 chaves que John destacou para mim, você se beneficiará do poder que elas oferecem. Sei que isso é verdade em minha história pessoal, darei alguns exemplos mais tarde, depois de passarmos pelo que John quer que eu repasse. Vou deixar John para lhe contar como consegui as informações dele :-) Nesse meio tempo, sinta-se à vontade para fazer anotações em um pedaço de papel separado e pense em como você pode "aplicar" os ensinamentos de John aos seus negócios.

Só então eles abrirão portas para você.

Introdução de João

Conheci Randy alguns anos atrás, através do meu fórum, ele se juntou ao meu Programa de Powerseller de 90 dias, duas coisas que notei imediatamente foram o quão

determinado ele era e como ele sempre tentava ajudar os outros quando podia.

Então, quando ele começou a aplicar o que havia aprendido no fórum e estava prestes a lançar seu primeiro eBook Magic Auction Words, recebi um “PM” dele, muito educado e também profissional, pedindo meu conselho.

Depois de fazer algumas sugestões, ele tomou nota e seguiu os conselhos, enviando-me uma cópia revisada de seu eBook. Isso me mostrou que ele era alguém que não apenas possuía suas próprias habilidades, mas também ouvia aqueles com mais experiência e conhecimento de áreas nas quais não era especialista.

Admiro qualquer pessoa que esteja disposta a aprender e colocar em prática o que aprendeu, e se eu os mentorizei, tendem a ter um interesse pessoal para garantir que alcancem o sucesso que merecem.

Uma coisa se destacou para mim imediatamente, e essa foi a qualidade da escrita de Randy. Seu produto fluiu e sua cópia de e-mail foi convertida muito acima da média. (O que naturalmente despertou meu interesse)

Então, tendo promovido seu produto com muito sucesso, comecei a pedir que ele lançasse um produto de direitos autorais, pois eu sempre poderia usar alguém com essas habilidades naturais.

Agora, tenho muitos sites para fazer tudo sozinho. Por isso, gosto de terceirizar ou automatizar o máximo possível. Concentrar minha atenção na construção de relacionamentos, em vez das tarefas cotidianas tediosas que exigem execução.

Para resumir uma longa história, isso significava que eu estava em contato frequente com Randy em alguns projetos para os quais precisava das habilidades dele. Foi

então que ele pareceu responder meus e-mails e perguntas com perguntas próprias.

O resultado líquido é que, com o tempo, e sem que eu perceba, ele conseguiu extrair muitos dos segredos do meu sucesso, os princípios fundamentais que eu sempre sigo.

Ficou claro que essas chaves são as que todos os profissionais de marketing de sucesso seguem.

Depois de muito mais conversas com Randy, decidimos escrever essas chaves para ajudar mais pessoas a atingirem seus objetivos e abrir as portas para o sucesso, e você está lendo os resultados agora neste e-book.

Randy perguntou se ele poderia escrever tudo o que discutimos e enviá-lo para minha aprovação, e devo dizer que "um ouvinte muito bom" precisa ser adicionado à sua lista de atributos. Como ele explicou tudo de forma a tornar o entendimento e o acompanhamento extremamente simples e fáceis para qualquer pessoa, em qualquer nível, entender. Dei a ele esboços do que queria cobrir e acredito que ele fez um bom trabalho ao convertê-los em um idioma que todos possam entender. Então, sugiro que você preste muita atenção enquanto ele detalha nossas muitas correspondências e as expõe simplesmente para você seguir.

Número um dos 7 principais elementos

Faça um plano

Isso pode parecer óbvio para algumas pessoas que administram qualquer tipo de negócio off-line e, no entanto, as pessoas que decidem que desejam ter um negócio on-line para ganhar algum dinheiro extra geralmente negligenciam esse primeiro passo extremamente importante!

Você pode culpá-los?

A maioria dos novos seria marketing e empreendedores online, começando com o que parece ser uma simples busca de 'ganhar dinheiro'.

Eles são apresentados a 447.000.000 sites

Você pode imaginar a confusão que já começa a quando eles clicam e clicam tantos sites?

Alem disso, com tantos

que disputam a atenção do

profissional de marketing, tentam fazer com que isso tão fácil e simples, pelo menos foi o que eu descobri e tenho certeza de que você viu o mesmo se você 'eu segui esse caminho.

Faz com que o velho ditado toque verdade que ...

"É um campo minado total lá fora!"

Key One ✓

Chave dois ✓

Chave três ✓ reinar em

Chave Quatro ✓

Key Five ✓

Key Six ✓

Key Seven ✓ sites novo todos pareça

Não sei se isso aconteceu com você, mas geralmente, nesse estágio, muitos caem para os 'esquemas rápidos enriquecidos', caros, projetados exclusivamente para extrair a receita máxima do proprietário do site da sua carteira. Eles compram as promessas do sucesso da noite para o dia, pagam seu dinheiro e não fazem nada, e depois não conseguem entender por que nada está acontecendo como prometido.

Se tiverem sorte, não cairão nessa por muitas outras vezes (mas, por experiência de conversar com pessoas que conhecemos on-line, geralmente o fazem) até que finalmente percebam que não há noite, não faça nada enquanto você ganha pouco dinheiro. cortar.

É quando a maioria sai da cena do Marketing na Internet completamente ou começa a procurar ajuda séria.

Em que estágio você está?

Onde quer que as pessoas acabem procurando ajuda, em algum momento elas começam a descobrir que há pessoas na rede que ganham renda real, tanto em tempo parcial quanto em tempo integral.

O próximo passo é geralmente 'ter uma brincadeira' e tentar encontrar o caminho por conta própria, sem ouvir as falsas promessas, mas vagando por todo o lado. coloque sem foco.

Se tiverem sorte, ocasionalmente ganham alguns dólares, sempre trocando e mudando de direção para o que parece ser o próximo grande acontecimento, na esperança de que *será isso para eles!*

Considere isto...

Se você estiver dirigindo para as lojas locais, pula no carro e segue o carro à sua frente? Mesmo se estiver indo em uma direção diferente?

Eu sei, pergunta boba, é claro que você não.

Você sabe exatamente para onde quer ir e já tem uma rota planejada antes mesmo de entrar no carro! Além do mais, tenho certeza de que você também tem rotas alternativas disponíveis, caso algo interfira com sua rota normal?

Por que, como você planejou a rota, você sabe onde precisa chegar e de onde está começando, já fez a jornada antes, para que o 'plano' já esteja em sua mente.

Vamos colocar isso no contexto de negócios.

Você acha que algum dos homens e mulheres de negócios de sucesso do mundo decide começar um novo negócio e depois partir? Gastar dinheiro com publicidade, se preparando para vender um produto e depois pensando que eles mudarão para outro porque parecia uma idéia melhor uma noite, três semanas depois, fazendo algo completamente diferente.

Claro que não, e ei, você é inteligente o suficiente para saber que eles pesquisariam e planejariam tudo o que fazem!

Bem, um negócio na internet não é diferente de qualquer outro negócio. Eu posso lhe dizer agora que uma das chaves mais importantes que todo profissional de marketing de sucesso segue é PLANEJAR o que eles farão e como farão isso.

Quando você planeja uma viagem que não lhe é familiar, você deve consultar um mapa ou pedir informações a alguém que já esteve lá antes. Isso faria sentido, não?

Portanto, se você precisar de alguma ajuda para planejar como vai aumentar sua renda na Internet, não faria sentido pedir orientações ou seguir alguém que já esteve lá antes. Alguém que já está onde você quer chegar?

Resumindo

Chave um ... Faça um plano.

Obtenha um mapa de alguém que conhece o caminho ou siga alguém que possa levá-lo aonde você quer estar. Decida para onde deseja ir e faça seu plano com qualquer ajuda possível.

PS Você se lembra do ditado ...

Se você não está planejando - seu planejamento falhar

Não deixe de planejar.

Sugestão

Faça uma pausa agora - e pegue um bom papel antiquado e um lápis, e comece a fazer algumas anotações e comece a fazer seu plano!

Número dois dos 7 principais elementos

Tome uma atitude

No capítulo um, discutimos Como fazer um plano.

Então, esperançosamente, você considerou seriamente e começou a escrever o que realmente gostaria de fazer ...

Em outras palavras, espero que você tenha começado a fazer um plano!

O que está de acordo com o capítulo dois, Agindo! Porque se você não tomar uma ação e começar a **VOCÊ** é o plano ...

Bem, para repetir a citação do capítulo um;

*** Se você não planejar, seu planejamento falhar ***

Portanto, estabelecemos que todo profissional de marketing de sucesso faz um plano, espero que seja óbvio que eles tomem medidas. Tenho certeza que você concorda que eles devem?

A diferença que vejo com tantas pessoas é que eles fazem planos e têm ótimas idéias, mas esses planos ficam em cima de uma mesa em algum lugar, em um bloco de notas ou até ficam na cabeça deles ...

As pessoas

sonham com o que poderiam fazer e como será maravilhoso ... Então não faça nada!

Vemos isso o tempo todo com pessoas que tentamos ajudar.

Geralmente, sempre existe uma "Really Good Reason" (Razão

realmente boa) para que eles não possam começar.

Pode ser falta de dinheiro para colocá-los em funcionamento ou pouco tempo, às vezes é apenas uma



questão antiga de confiança ou falta de conhecimento necessário. Eu tenho que te dizer honestamente ...

São todas as desculpas!

Isso soa duro?

Talvez sim, mas realmente não estou tentando incomodar as pessoas dizendo isso ... Permita-me dar alguns exemplos e ver se isso soa verdadeiro para você.

Usarei os motivos mencionados acima, pois eles parecem ser algumas das desculpas mais populares que alguns lutam para superar.

*** Baixa autoconfiança**

As pessoas que gostariam de agir, mas estão preocupadas com o fato de fazerem tudo errado, não têm certeza de si mesmas ou de suas idéias.

Isso é compreensível, mas se eles não agirem, como eles saberão? Portanto, parte do seu PLAN poderia ser pesquisar se a ideia é viável, verificar se já existe um mercado estabelecido para a ideia e quão bem ela está indo, pedir em fóruns pensamentos e opiniões.

Eles poderiam até agir e fazer um teste com sua ideia e ver o que acontece. Tudo isso forneceria comentários valiosos e, com base nesses comentários, eles poderiam ganhar confiança ao saber que têm uma boa idéia ou, pelo menos, descobrir que não funcionará.

O ponto é que, se eles agissem, acabariam resolvendo a questão da confiança de uma maneira ou de outra, o que lhes permitiria seguir em frente ...

Faça outros planos e tome medidas.

*** Sem tempo**

Em seguida, temos pessoas que têm ótimas idéias, fizeram um plano e, em seguida, percebem que levará algum tempo que elas acham que não têm.

Agora vou parecer duro de novo ...

Algumas pessoas no mundo realmente não têm tempo. Eles trabalham muito mais horas do que nós, chegam em casa e fazem tarefas ou têm um segundo emprego para ir e depois dormir.

Qualquer pessoa que tenha tempo para estar na Internet e tenha aprendido o suficiente para formular um plano, deve ter algum tempo. Portanto, sugiro que eles precisem estabelecer o que estão fazendo com seu tempo e priorizá-lo.

Um pouco menos de TV, um pouco menos de navegação e navegação, ou tempo em salas de bate-papo ou jogos ... Tenho certeza que eles poderiam encontrar meia hora ou mais para dedicar ao seu próprio sucesso, você não concorda?

Portanto, a próxima parte do plano deles seria tomar medidas para analisar seu tempo e gerenciá-lo melhor!

*** Sem dinheiro**

Este é sempre um assunto difícil de conversar com as pessoas.

Primeiro - eles realmente não têm nada para investir em seu próprio futuro? Como eles estão pagando pela conexão com a internet? Eles poderiam planejar desistir de alguns cafés levantar um pouco de capital? Você pode ver para onde estou indo aqui, não é?

Se o plano é um bom plano, geralmente sempre existe uma maneira de encontrar o dinheiro necessário para tirá-lo do papel.

MAS... Sempre haverá alguém que diz que fez isso e realmente não há nada disponível para eles!

Para aqueles que eu diria, faça um plano para pesquisar formas gratuitas de começar as coisas. Pode ser feito; leva muito mais tempo.

Vale a pena o esforço? Não cabe a mim julgar, mas se eu tivesse um plano que sabia que me levaria a um negócio bem-sucedido em crescimento, eu gostaria de tomar as medidas da maneira que fosse possível e, independentemente de quanto tempo levasse, para me levar a uma posição onde eu poderia implementá-lo e começar a desfrutar das recompensas de mim.

***Falta de conhecimento**

Como em qualquer novo empreendimento, é necessária uma certa quantidade de conhecimento apenas para começar a implementar um plano. Não começar por falta de conhecimento seria uma pena, afinal estamos na Internet!

A maior biblioteca de conhecimento conhecida pelo homem!

Portanto, com um plano em prática, o próximo estágio seria Agir e aprender as habilidades necessárias para começar.

Novamente, existem maneiras e meios de fazer isso: seria gastar o tempo necessário pesquisando e estudando a web para encontrar o máximo de informações possível, depois filtrá-la para acessar as peças relevantes e úteis ...

Concedido que leva tempo , mas sem a ação, nada mais acontecerá.

Outro método seria encontrar um Mentor, alguém que já está onde você quer estar e está preparado para poupar o tempo todo e se esforça para pesquisar o que você precisa

saber, ajudando-o a tomar a ação necessária e reduzir a curva de aprendizado catapultar-se para o sucesso.

Falarei mais sobre como encontrar um mentor no final deste eBook.

Entenda, independentemente da maneira como encaramos as coisas, se queremos juntar-se aos profissionais de marketing de sucesso que estão vivendo a tempo inteiro, isso não pode ser feito sem fazer um plano e depois tomar uma ação.

Um pensamento final a acrescentar é para os procrastinadores ... As pessoas que sempre encontram uma razão para começar amanhã, porque precisam garantir que seu plano esteja no lugar antes de prosseguir ...

*** Nada vai acontecer até que você tome medidas ***

Aqui está um fato interessante para você.

Quando a NASA foi à Lua pela primeira vez, foi porque o presidente assumiu o compromisso de agir.

Eles fizeram seus planos; eles tinham os melhores mentores em todos os aspectos para alcançar o que queriam fazer ...

No entanto, sem tomar a ação de lançar, eles nunca teriam alcançado o objetivo de um pouso na lua ... Esta é a parte realmente interessante ...

"Em 98% da jornada, eles estavam fora do curso!"

Você consegue imaginar isso? No entanto, o fato de que eles agiram permitiu que eles "seguissem o caminho correto". Se tivessem esperado até que o plano fosse perfeito e soubessem que estariam 100% certos, provavelmente nunca teriam tomado as medidas necessárias.

Eles agiram, e o resto, como eles dizem, é história.

Resumindo até agora

1 Faça um plano

. Tome uma atitude

• Faça as coisas funcionarem e 'corrija o curso' ao longo do caminho,

Se você não faz nada, você não recebe nada, não seja outro nada. Faça alguma coisa!

Agir hoje

Número três dos 7 principais elementos

Permanecendo focado

Ficar focado, cumpra o seu plano.

Se você está me acompanhando até agora, agora deve ter algumas idéias escritas, prontas para desenvolver um plano.

Você pode até ter algumas idéias iniciais sobre como começar a tomar medidas para obter seu plano e suas ideias. e correndo.

Então, vamos para outra chave que todo profissional de marketing de sucesso segue ... Mantendo o foco e mantendo seu plano.

Milhares de profissionais de marketing chegarão tão longe. Então tudo começa a desmoronar para eles. Uma das principais razões é porque eles perdem o foco e não cumprem o plano!

Eles param de agir quando o foco é desviado. O resultado líquido é que tudo se torna apenas mais um cenário 'experimentado e falhado'.

Por quê?

Pode haver muitos fatores envolvidos e, se algo pessoal surgir com a família ou o trabalho, não há muita coisa que eles possam fazer. Para ser honesto, nesses casos, com base na minha experiência, os profissionais de marketing mais comprometidos farão uma pausa até que possam voltar ao seu plano e recomeçar a tomar medidas.



Então, o que acontece com o resto?

Trabalho duro normalmente ... Muitas pessoas de repente percebem que, se estão fazendo as coisas por conta própria, sem a orientação de um mentor, têm tudo para 'aprender da maneira mais difícil' ... Confie em mim, eu estive lá, não é fácil manter o foco quando nada parece dar certo!

Pode realmente testar a resolução de muitos ... Portanto, a atitude certa pode ajudar bastante.

Isso abrirá seus olhos para uma nova maneira de pensar sobre os motivos pelos quais você pode estar lutando.

É vital manter o foco quando as coisas parecem ruins para alguns, porque, ao seguirem as etapas de ação diárias exigidas pelo plano, elas são atraídas por todos os e-mails e sites que eles encontram, que prometem riquezas fáceis e, inocentemente, acabam " apenas dando uma olhada rápida "

Esse "olhar rápido" muitas vezes pode resultar em uma perda total de foco no que eles deveriam estar fazendo, o que, por sua vez, resulta cada vez menos em realizações até que finalmente eles começam a acreditar que tinham o plano errado. Você deve ter ouvido o termo ...

"A grama é sempre mais verde do outro lado"?

Ou seja, tantas outras oportunidades podem parecer repentinamente como se tivessem sido as melhores para se trabalhar!

Esse é o grande problema que mata tantos grandes empreendimentos antes mesmo de decolar!

Os profissionais de marketing de sucesso treinarão para NÃO se distraírem do que devem fazer, mantendo a cabeça

baixa e concentrados no plano deles, nunca perceberão a grama supostamente mais verde ...

Vamos ser honestos, o objetivo da citação é ensinar às pessoas que a grama é verde, e **não há grama mais verde, apenas parece à distância!**

Portanto, se você e eu sabemos disso, poderemos fazer o que o profissional de marketing de sucesso faz e ignorar as distrações ... Permaneça focado em nosso próprio plano e continue com ele, tomando as medidas necessárias até ...
Produz os resultados que planejamos ...

Gostaria que esta lição ficasse na sua mente ...

Deixe-me explicar um pouco sobre uma bomba de água!

Agora você provavelmente está pensando sobre o que ele está falando! Ha-ha☹

Você já viu algum daqueles filmes antigos do oeste, onde há água para os cavalos na rua principal? É sobre esse tipo de bomba que eu quero falar ... aquelas em que existe um braço grande que precisa ser constantemente bombeado para cima e para baixo e, em seguida, a água jorra para dentro da calha.

Bem, pelo que entendi, essa bomba está acima de um poço de água no fundo do solo, então quando alguém chega e quer uma bebida, precisa bombear e bombear pelo que parece uma idade.

De certa forma, às vezes é como um novo negócio ... Uma enorme quantidade de trabalho, planejamento e ação ... Enquanto a pessoa com sede continua bombeando, inicialmente nada parece estar acontecendo ... Eles bombeiam e bombeiam e nada ... Se eles realmente não precisassem da água, seria muito fácil se distrair e pensar

que nunca chegaria, e se eles perderam o foco e desistiram de bombear?

Isso tende a ser semelhante ao que muitos fazem com seus planos ... Eles tomam uma certa quantidade de ação, mas sem resultado imediato, perdem o foco e não cumprem.

Bem, e se eles tivessem mantido o foco e continuado?

A pessoa no poço teria percebido que, embora nada parecesse estar acontecendo. Na verdade, a água abaixo tinha um longo caminho a surgir ...

Todo o bombeamento estava constantemente expelindo o ar dos canos e forçando a água a subir para a superfície. Se eles parassem, a água poderia ter sido apenas mais algumas bombas de jorrar!

Agora você entende por que precisa manter o foco e seguir seu plano? Agir até o seu sucesso finalmente chegar.

É isso que o profissional de marketing de sucesso sabe ...

Pode ser apenas a próxima meia dúzia de bombas, as próximas ações, que traz tudo à tona.

Imagine parar um pouco antes de tudo jorrar?

Pensar que a bomba na rua pode ser uma bomba mais rápida, quando o tempo todo o seu era apenas mais 6 bombas para um rio de sucesso!

Não deixe que isso aconteça com você!

Resumindo até agora.

1. Faça um plano

2. Agir

3. Mantendo o foco, atenha-se ao seu plano.

Não há grama mais verde, mantenha a cabeça baixa e concentre-se.

Não pare e libere a pressão ou o sucesso cairá no chão tão rapidamente quanto a água de um cano!

Número quatro dos 7 principais elementos

Evitar distrações

Fóruns, sites de jogos, YouTube, Facebook etc.

Como estão indo as coisas para você? Naturalmente, percebo que ler o que você está lendo não está dando muito tempo para você fazer seus planos e agir imediatamente.

Se você estiver fazendo anotações e agindo após cada capítulo, será mais fácil mudar as coisas.

Você pode ver como todas essas chaves estão se entrelaçando? Há uma razão para essa

chave ter sua própria marca.

Poderia ter sido incluído em manter o foco,

Gostaria de lhe mostrar uma pequena diferença, para que você não caísse em uma armadilha que muitas pessoas fazem.

Você vê uma grande quantidade de pessoas se dando muito bem e acha que as coisas estão indo bem.

Eles fizeram uma plano...

Eles tomaram ação...



E eles acreditam que são totalmente **focado** em seu objetivo.

Em outras palavras, eles não estão pulando entre planos diferentes; eles não vão procurar grama mais verde ...

Ainda. Parece nunca haver tempo para concluir todas as tarefas que eles têm em seu plano, que exigem ação consistente! Por que não?

Distrações!

O que eu estou falando são as coisas que surgem em você.

Você pode tomar uma ação fazendo uma postagem no fórum para que sua assinatura seja vista. Isso faz parte do seu plano e estratégia, portanto não deve ser um problema

...

Até você notar as postagens que alguém fez sobre o seu assunto!

Parece muito interessante e você sente que precisa dar uma olhada para ajudar nos seus negócios; depois, você sabe que é uma hora e dez minutos depois. Você leu várias informações e sua empresa não avançou!

Você ficou distraído!

O mesmo pode acontecer quando você vai a lugares como o YouTube e o Facebook. (Especialmente no Facebook)

Chegando ao YouTube com a intenção total de assistir ao ONE vídeo de como executar uma determinada tarefa que você precisa executar como parte de seu plano. Agir e se concentrar em aprender o que é necessário.

Novamente, você acaba de ver os próximos três vídeos sobre o mesmo assunto - Talvez eles mostrem uma maneira diferente da que você acabou de assistir, e veja

outros 20 a 30 minutos desapareceram do seu tempo on-line! Crikey! Tem sido uma manhã e uma noite difíceis, com toda aquela leitura e depois esses vídeos e as anotações que você tomou. É hora de uma pausa de 5 minutos, Apenas uma rápida visita ao Facebook para se recompensar por todo o esforço que você fez hoje. Antes que você perceba, outros 45 minutos ou mais foram consumidos. Posso estar exagerando, mas conheço as pessoas com quem isso aconteceu e, sinceramente, elas não sabem para onde foi o tempo! Portanto, o que estou tentando enfatizar é incorporar as coisas ao seu plano. Permita uma visita ao fórum, mas lembre-se do objetivo. Assista ao vídeo que você precisa, mas se vir mais interesse, marque-o como favorito, por todos os meios se recompense com uma visita ao seu site de jogos favorito. **MAS!** Com todas essas coisas, aloque seu tempo como se estivesse alocando a um funcionário. Defina as tarefas que você decidiu que devem ser executadas e, em seguida, somente depois insira em sua agenda as coisas que não estão fazendo diferença para os seus negócios! Uma das maneiras mais seguras de ajudá-lo a evitar distrações é comprar um pequeno pedaço de cartão, mais ou menos do tamanho de um cartão de visita.

Escreva de um lado ...

"O que estou fazendo agora vai aumentar meus negócios?"

Coloque o cartão ou próximo à tela do seu PC. Quando estiver pensando em clicar no próximo link ou em ler o próximo post, ao encontrar o cartão, você poderá pensar ...

NÃO. Voltarei a isso mais tarde, quando tiver completado o que me propus a fazer hoje! Não permita que distrações roubem seu dinheiro.

Você estava se perguntando quando a palestra pesada estava chegando, pense sobre isso.

Se uma hora de tempo produtivo na sua empresa resultar em um ganho extra de US \$ 50.

Então comece a somar todo o tempo que você gastou em coisas que não estão produzindo para você, afinal, é por isso que você está aqui, não é? Adquirir conhecimento para gerar renda extra?

Então, se apenas dissesse 75 minutos por dia ...

20 minutos aqui e 10 minutos lá ... Mais 15 e talvez meia hora que você realmente não viu passar voando.

De repente, e sem nem perceber,

Você teve US \$ 16.000 em potencial roubados de sua renda anual!

Se fosse metade disso, diabos, se fosse apenas um quarto, ainda é dinheiro, tenho certeza que você preferiria ter no seu bolso?

Resumindo até agora.

1. Faça um plano

2. Agir

3. Mantendo o foco, atenha-se ao seu plano

4. Evite distrações

Pergunte a si mesmo:

"O que estou fazendo agora vai aumentar meus negócios?"

Número cinco dos 7
principais elementos

Continue

Ei, estamos realmente nos mudando agora. Se você está me seguindo e fazendo anotações, agora deve pensar no que acontece a seguir.

Estabelecemos o que você precisa fazer se deseja seguir o profissional de marketing de sucesso até agora é, fazer um plano, agir, manter o foco e manter seu plano e, finalmente, evitar distrações.

Ótimo, deixe-me dizer agora, se essas são as únicas teclas que você segue, você terá algum sucesso. Agora é bom ouvir isso, não é?

E se você quiser mais do que apenas algum sucesso, bempt Você precisa seguir as chaves que todo profissional de marketing de sucesso segue, isso significa ..

Continue.

Não sofra o destino de muitos que provam o sucesso e deleitam-se por um curto período de tempo, apenas para terminar de volta onde começaram. Por experiência pessoal de pessoas boas que conheço, só posso dizer que tudo pode dar terrivelmente errado.

Aqui está o que eu vi acontecer com alguns, e como eu disse, essas pessoas eram boas, assim como você e eu. Vou falar sobre um cara em particular, vamos chamá-lo de Joe (não quero machucar) seus sentimentos ou constrangê-lo).

Joe ficou on-line para ganhar algum dinheiro extra e, sem entediá-lo, ele seguiu os esquemas usuais e desperdiçou mais do que fez por um tempo, assim como muitos de nós.

Ele não estava muito infeliz, afinal; era mais um hobby do que uma tentativa séria. Veja bem, Joe tinha um emprego diário que pagava muito bem, então ele não precisava de um negócio on-line para alimentar sua família ou qualquer coisa, ele era um representante de vendas de uma empresa local de melhorias domésticas.

De qualquer forma, por sorte, uma ligação que Joe fez foi para a casa de um profissional de marketing na Internet ... um profissional de sucesso em tempo integral, depois de realizar negócios e concluir sua apresentação, Joe estava desfrutando de um café com seu cliente e, naturalmente, o topo da lista. Foi discutido um computador de alcance no escritório do térreo, como Joe admirava o equipamento que seu cliente possuía.

Joe, pela apresentação de vendas, sabia que o cliente ganhava on-line e estava relatando suas tentativas e erros e todas as perdas que ele tinha ao tentar fazer o mesmo. Foi aqui que Joe se tornou um verdadeiro aluno de marketing.

O cliente explicou todas as coisas que Joe estava fazendo de errado e mostrou a ele alguns dos sistemas existentes, dizendo a Joe como ele ganhava dinheiro com vários fluxos de renda. Joe ficou fascinado; ele prestou muita atenção ao que estava sendo dito e fez várias anotações mentais. Mais tarde, ele anotou tudo o que conseguia se lembrar e começou a criar seu plano.

Joe considerou isso uma reunião afortunada, não apenas ele conseguiu a venda dos produtos de suas empresas, como também aprendeu com um profissional de marketing de sucesso onde estava errado e o que deveria fazer, uma lição gratuita de um mentor realmente bom. .

Joe, imediatamente ao chegar em casa, descartou tudo o que estava fazendo, sem fins lucrativos, e começou a implementar o que havia sido informado.

Ele começou com algumas pesquisas e fez um plano para si ...

dentro de algumas semanas, ele estava agindo em seus planos e, referindo-se frequentemente às anotações do que o mentor havia dito, ele se certificou de estar focado e fez o que era necessário para obter lucro nos negócios, evitou qualquer distração e começou a para ganhar dinheiro ... dinheiro muito razoável nisso.

À medida que as semanas passavam, os níveis de renda aumentavam a ponto de Joe não precisar mais verificar sua caixa de entrada ... Ele apenas verificou sua conta de comerciante para encontrar dinheiro esperando por ele. Essa era a vida que Joe imaginara,

Ele achou que finalmente estava na bolsa.

Você acreditaria (Joe não acreditou) em mais alguns meses, sua renda voltou ao ponto de equilíbrio!

Joe notou que as coisas pareciam ter secado ... sim, ainda havia algumas chegando, mas nada do que havia acontecido. Ele começou a gastar mais em promoções para aumentar suas vendas, mas os sistemas não pareciam mais funcionar.

Joe teve sorte aqui, ele poderia facilmente ter seguido o caminho de muitos e, eventualmente, perder muito dinheiro ... como um jogador atrás de uma sequência de derrotas, não é o caminho a seguir!

Foi quando Joe percebeu que não entendia o cenário todo (bem, como ele podia conversar de uma noite?). Então, ele chamou o profissional de marketing de sucesso e, felizmente, ficou feliz em falar com Joe novamente e explicar onde havia errado. .

Ele não tinha continuado!

Sim, ele preparou as coisas e elas se saíram bem por um tempo, mas ele não pensou sobre a criação de novos produtos para seus clientes existentes, e ele não havia tentado cuidar deles, nem aumentado sua lista além daqueles que haviam comprado.

Felizmente para Joe, ele teve a orientação de um profissional de marketing de sucesso para ajudá-lo a ver o que precisava fazer a seguir.

Para muitos que chegam aonde Joe chegou, é o início de uma ladeira escorregadia de volta ao nada. Possivelmente pior para aqueles que colocam tudo o que têm e todas as suas esperanças e sonhos em seu sucesso!

Então, o que estou tentando ensinar e retransmitir para você aqui, **é continuar assim.**

Depois de tomar as medidas necessárias para obter algum sucesso, pense bastante nas estratégias de médio e longo prazo que você empregará.

Continue criando novos produtos, tanto para seus clientes existentes quanto para novos mercados.

Certifique-se de cuidar de seus clientes, criar suas listas de compradores e tratá-los bem; dê a eles mais do que eles querem.

Não parei após o grande sucesso do meu primeiro produto. John não me deixou, ele continuou comigo para continuar, e é por isso que existem produtos meus por toda a Internet agora, e eu não paro por aí, estou sempre trabalhando em algo novo.

Também esteja constantemente planejando encontrar novos clientes e possíveis clientes para você promover seus vários produtos. Mantenha-se atualizado com as constantes mudanças que ocorrem nos seus negócios e na Internet em geral.

Essencialmente, NÃO descanse nos seus louros ...

"Continue"

É assim que todo profissional de marketing de sucesso obtém consistentemente sua renda em tempo integral!

Você vai tentar fazer isso por conta própria ou prefere ter os fatos do que funciona de alguém que está fazendo isso em tempo integral? MentorshipMonthly pode fornecer toda a ajuda que você precisa.

By the Way, Joe está indo muito bem agora (é por isso que eu não queria envergonhá-lo). Felizmente, ele manteve contato com seu mentor, que o manteve no caminho certo e ensinou-lhe mais chaves de sucesso a seguir.

Ele agora deixou o emprego e se juntou às fileiras dos bem-sucedidos profissionais de marketing em tempo integral.

Se você soubesse quem Joe realmente era, provavelmente não acreditaria em mim, ele ele (mas essa é uma história reservada para amigos muito próximos)

Resumindo até agora.

1. Faça um plano
2. Agir
3. Mantendo o foco, atenha-se ao seu plano
4. Evite distrações
5. Continue

(A criação de novos produtos cuida da sua lista e continua aumentando)

Antes de perguntar, nem pense em enviar um e-mail para descobrir quem é Joe. A questão era que ele conseguiu um bom mentor. Você vai?

Número seis dos 7 principais elementos

Terceirização

Em algum momento, você estará se perguntando *de onde vem todo o tempo* para você controlar e gerenciar todas as coisas que você precisa fazer.

Se você iniciou seu plano e está agindo, terá percebido algo que o atingirá quando começar a ter mais sucesso. Não há horas suficientes no dia para você fazer tudo o que gostaria de fazer!

Assim como todo profissional de marketing de sucesso. Você precisará considerar ...

Terceirização.

Estou lhe dizendo agora, porque é uma das chaves que todo profissional de marketing de sucesso segue. (Ei, toda a razão pela qual estou escrevendo isso é porque John terceirizou uma cópia de e-mail para mim, ele não seria um mentor muito bom se deixou de fora uma chave tão importante)

John não dá nenhum conselho de que ele não se usou, tudo o que ele ensina é o que está funcionando para ele e fazendo dele uma renda em tempo integral. Assim como a renda que você poderá obter em breve.

Você pode não querer ouvir isso, mas parte de ser um profissional de marketing de sucesso significa que você se tornará um "Gerente de Negócios".

Sei que algumas pessoas não gostam muito de um título como esse, mas, ei, esse é o seu negócio, e você precisa conhecer as Chaves que precisam ser seguidas!

Em outro sentido, espero que também seja um alívio para você ...

Afinal, você pode estar sentado e pensando consigo mesmo ... "Mas eu não tenho a menor idéia sobre HTML, esse software e tal" ou até mesmo "Eu posso lidar com todas as coisas tecnológicas, menos eu, criar um produto?" Bem, a boa notícia é que tudo o que você acha que não pode lidar ou não gosta de fazer pode ser feito por alguém que gosta e é especialista nisso! (Daí o relacionamento que

John e eu construímos, fiz as coisas em que era bom e John gerenciava)

Você nem por um minuto pensa que os presidentes de qualquer grande corporação da qual você já ouviu falar fazem tudo o que precisa fazer nos negócios deles, não é? Então, por que você se preocuparia com as coisas que talvez não tenha tempo para fazer?

Como gerente de negócios, você aprenderá a delegar a outras pessoas.

À medida que a sua empresa obtém lucros, você se depara com pessoas com diferentes habilidades, e também encontrará lugares onde pode encontrar alguém para concluir uma tarefa por um dinheiro muito razoável. (Novamente, exemplos excelentes são alguns dos meus produtos, eu posso escrever, mas criar gráficos? Não, e esquecer os scripts!)

Depois de começar a valorizar seu tempo, você descobrirá que algumas coisas são apenas 'mais baratas' para serem terceirizadas, deixando você livre para gastar mais tempo fazendo o que faz de melhor!

Essa é uma das grandes coisas de ser um profissional de marketing de sucesso; você pode se concentrar em fazer o que faz melhor e deixar que os outros façam o mesmo. Torna-se uma situação real de 'vitória, vitória' para todas as partes envolvidas.

Por que você deseja gastar 2 a 3 horas projetando gráficos, por exemplo, quando você pode usar esse tempo para ganhar algumas centenas de dólares fazendo o que é melhor?

Não faria mais sentido pagar a alguém para fazer os gráficos com o lucro que você poderia obter com esse tempo, deixando ainda sobras depois que você pagou?

É por isso que a terceirização é tão **chave grande** para todo profissional de marketing de sucesso, ele os deixa livres para usar o tempo economizado para fazer o que fazem de melhor, melhorando ainda mais seus negócios.

Existem muitos lugares para encontrar uma boa terceirização, basta pesquisar e perguntar às pessoas em quem confia. Um bom mentor o ajudará e indicará alguns ótimos recursos, se você tiver um.

Como você está se tornando um profissional de marketing de sucesso, precisará empregar as chaves que o ajudarão ao longo do caminho; Espero ter mostrado que a terceirização é definitivamente algo que você precisa anotar, juntamente com as cinco chaves anteriores que já discutimos.

Resumindo até agora ...

1. Faça um plano
2. Agir
3. Mantendo o foco, atenha-se ao seu plano
4. Evite distrações
5. Continue
6. Terceirização

Isso significa que você pode gastar mais tempo fazendo o que faz de melhor.

Número sete dos sete elementos-chave

Trabalho em rede

Aqui está uma grande chave que todos os profissionais de marketing de sucesso seguem.

E você verá por que é uma 'chave para o sucesso' definida à medida que você lê.

Para citar a literatura "Nenhum homem é uma ilha"

O autor estava falando da vida em geral, mas certamente se aplica à construção de um negócio on-line.

À medida que você segue da primeira etapa, passando pelos estágios e pelas chaves necessárias para obter sucesso, você perceberá que, embora seja possível "fazer tudo sozinho".

Todo o processo de construção de uma longa negócios seguros e a longo prazo são muito mais simples com os 'amigos'.

Como na vida, algumas coisas podem parecer assustadoras à primeira vista, mas são muito mais fáceis se você tiver o apoio e a ajuda de alguns bons amigos.

Citando novamente, mas de uma música popular desta vez: "Vou me dar bem com uma pequena ajuda dos meus amigos"

Acho que a maneira mais fácil de enfatizar o valor do 'Networking' seria dar alguns exemplos do que foi alcançado por alguns dos 'amigos de John' e de como essas amizades foram feitas.



Agora você pode chamá-los de 'conhecidos comerciais' ou 'contatos on-line' ou 'parceiros de joint venture' ou qualquer outro termo que vier à mente, mas no final do dia todos compartilhamos um objetivo comum,

Ganhar Dinheiro Online.

Se alguém me ajuda a alcançar meus objetivos, isso os coloca na minha categoria de 'amigos'. Da mesma forma, gosto de ajudar meus amigos sempre que posso.

Isso é algo que você descobrirá ao desenvolver e expandir sua própria rede de contatos. Naturalmente, todo mundo quer expandir seus próprios negócios, mas depois que você se envolver com uma rede de pessoas, você estará ajudando as pessoas mesmo quando não houver benefícios imediatos para si e vice-versa.

É uma ótima sensação quando você recebe um e-mail de alguém que ajudou, falando sobre o sucesso que eles estão alcançando, confie em mim, você vai adorar.

Então, como tudo começa e onde você faz amigos online?

Não há exatamente um restaurante ou estabelecimento de bebidas local para se encontrar.

Ou existe?

Aqui estão alguns métodos empregados por todo profissional de marketing de sucesso que você pode querer considerar.

*** Sua própria lista.**

Se você está construindo sua lista e 'cuidando deles' como deveria. É um ótimo lugar para começar. Peça-lhes algum feedback; corresponder com quem escreve para você. Se você receber perguntas dos compradores sobre o seu produto, vá além de uma resposta de uma palavra e pergunte-lhes um pouco sobre elas.

Você descobrirá que é fácil começar a se importar com sua lista quando descobrir que pessoas reais estão lendo seus e-mails, e elas sentirão o mesmo e descobrirão que você também é um ser humano.

À medida que os relacionamentos se desenvolvem, tente descobrir se você pode ajudá-los de alguma maneira, antes de perceber que tem um amigo. Quando eles se tornarem mais bem-sucedidos, eles lembrarão quem os ajudou e você poderá descobrir que eles também podem ser de grande ajuda para você.

Mesmo por que o HeadPaint tem menos de US \$ 10 e ainda tem ótimas críticas, você não gostaria de uma lista de pessoas que compartilham suas opiniões e foram ajudadas por você? Quem tem mais probabilidade de fazer um favor a você, um estranho que passou centenas com você ou com alguém que você já entregou e ajudou?

***Seu site**

Outra maneira de conectar-se e encontrar pessoas que podem se tornar seus amigos é garantir que você tenha uma página da web em seus sites que conte às pessoas um pouco sobre você.

Afinal, também pode ajudar nas suas vendas; algumas pessoas preferem comprar de pessoas que acham que conhecem. Além disso, as pessoas que leem podem decidir que você é o tipo de pessoa com quem gostariam de trabalhar em algum momento, levando a uma maior comunicação e outro desenvolvimento de relacionamento.

*** Fóruns**

Discutimos o uso de fóruns para ajudar a construir seus negócios em correspondências anteriores (além de não nos deixarmos levar pelo tempo). Se você estiver fazendo postagens úteis e úteis, as pessoas perceberão. Ao mesmo tempo, você notará quem parece estar disposto a ajudar os outros também.

Os fóruns podem ser um ótimo local para estabelecer relacionamentos com outros profissionais de marketing, como você verá os exemplos adiante.

Nota: Eu sei que é o óbvio, mas garanta que, sempre que permitido, você tenha algum tipo de link em sua assinatura, sempre que fizer postagens.

*Mídia social

De maneira semelhante aos fóruns, as mídias sociais podem levá-lo a encontrar pessoas que possam se tornar parte de sua rede e também uma maneira de encontrá-lo.

Com a explosão da popularidade de sites de mídia social como o Facebook e o Twitter, você ficaria louco para deixar isso de fora dos seus negócios.

Eu gerei toneladas de novos negócios e consegui estabelecer novos relacionamentos de negócios simplesmente usando sites de mídia social. No entanto, tenha cuidado para não desperdiçar seu tempo nesses sites, pois é muito fácil. (Evite distrações)

* Eventos offline

Atendendo offlOs eventos ine podem colocá-lo em contato com uma variedade de pessoas com diferentes conjuntos de habilidades que desejam encontrar novos amigos para ajudar e apoiar uns aos outros

* Grupos idealizadores

Se você puder encontrar algum grupo idealizador anunciado, considere ingressar em um, novamente, é como uma mini reunião offline, na qual as pessoas não apenas compartilham conhecimentos e habilidades, mas também colaboram com os produtos.

Se movendo.

Mencionei algumas maneiras de construir sua rede, não é uma lista definitiva, mas fornece algumas idéias. Eu disse que explicaria o porquê e daria alguns exemplos,

Então, vamos dar uma olhada naqueles ...

O porquê, pode parecer óbvio, e tenho certeza que você está pensando em promoções de JV, certo?

Naturalmente, esse é um grande problema, mas não é o único motivo para construir uma 'rede de amigos'.

Dito isto, como mencionamos, vamos dar uma olhada em alguns breves exemplos do poder das JVs. Eu não vou falar sobre nenhuma das grandes empresas comuns que vemos todos os dias, como tenho certeza que, como muitas, você provavelmente estará pensando: 'tudo bem para eles, é como um clube de garotos grandes e eles sempre fazem um matando!'

Aqui está apenas um exemplo de muitos de pessoas começando. Sem nomes mencionado, apenas para lhe dar uma idéia.

Um profissional de marketing aceitou o conselho que John deu sobre a criação de um produto, ele o fez e, como um dos alunos de John, pediu alguns conselhos e opiniões.

Com algumas pequenas adições e alterações, tornou-se um produto de qualidade de uso para muitos. Naturalmente, como um dos alunos de John, ele construiu um relacionamento com John e, portanto, perguntou se ele estaria interessado em promover seu produto.

Como era um produto de qualidade e útil para as pessoas da lista de John, ele não hesitou.

O resultado líquido foi que, com suas próprias promoções, ele vendeu cerca de 60 cópias e começou a criar uma lista a partir delas. Com a promoção de John, ele adicionou

outras 300 vendas e mais do que quadruplicou a lista crescente, e esse número ainda está subindo até hoje!

Isso agora lhe deu uma lista de compradores para promover produtos sempre que desejar, além de aumentar sua credibilidade online.

Esse foi apenas um exemplo: John fez coisas semelhantes para muitos de seus alunos, alguns com resultados ainda melhores.

Ah, e você adivinhou?

Esse exemplo foi para um dos meus próprios produtos

Outro exemplo é que eu vi aquelas pessoas formarem joint ventures com outros membros e promoverem uns aos outros produtos, enquanto constroem suas listas e ganham uma renda.

Então você vê, não é algo apenas para os 'Big Boys', é uma maneira de se tornar um deles.

Então, por que mais você gostaria de construir relacionamentos?

O aspecto da JV é, como dito, uma grande razão por si só, mas aqui estão algumas razões pequenas, mas potencialmente importantes.

E se você é realmente bom em projetar gráficos, mas sem esperança quando se trata de escrever cópias? Você acha que ter uma rede de amigos online pode ser útil?

Novamente, nos fóruns, vi 'serviços de troca' de membros entre si, o que pode ser muito útil quando você está começando.

Mesmo quando você está provando ser um profissional de marketing de sucesso, é ótimo ter um relacionamento com especialistas em outras áreas que não a sua, apenas para

que você saiba quando terceiriza, eles farão um ótimo trabalho para você, porque sabem que você faça o mesmo por eles se os papéis forem revertidos! Lembra que discutimos sobre terceirização da última vez?

Para finalizar esses exemplos, aqui estão dois benefícios rápidos de ter uma Rede de Amigos para jogar no pote. Primeiro - se alguém lhe perguntar quem é o melhor para "ir a" para xyz, você diz a ele para fazer uma pesquisa no google ou recomenda um amigo? Isso funciona nos dois sentidos!

Dois - E se você souber de um novo método que está ajudando as pessoas a ganhar mais dinheiro, seja por geração de tráfego ou SEO ou por um novo tipo de página da web ou script.

Você procuraria gastar seu dinheiro com tudo o que menciona alguma dessas coisas ou perguntaria a um amigo que está nesse campo de operações?

Bem, espero que tenha lhe dado razões suficientes para mostrar por que todos os profissionais de marketing de sucesso se relacionam e desenvolvem relacionamentos para fazer amigos online. Você vai querer garantir que você faça o mesmo.

Gostaria de terminar a chave 7 com outra citação ...

Desta vez, não é de um filme ou música, é de um cara chamado Zig Ziglar e muitas pessoas se referem a esta citação por todos os tipos de razões. Acredito que seja um ajuste perfeito aos nossos esforços para ajudá-lo.

"Você pode ter qualquer coisa no mundo que quiser se apenas ajudar outras pessoas a conseguirem o que querem".

Resumindo novamente

1. Faça um plano
2. Agir
3. Mantendo o foco, atenha-se ao seu plano
4. Evite distrações
5. Continue
6. Terceirização
7. Rede

Buscando parceiros JV, conhecendo outros profissionais de marketing, para ajudar um ao outro!

Nosso objetivo é realmente ajudar as pessoas e desenvolver relacionamentos de longo prazo com pessoas como você, que irão beneficiar a todos nós. (Uma oportunidade de rede ideal)

Tome nota da citação:

"Você pode ter qualquer coisa no mundo que quiser se apenas ajudar outras pessoas a conseguirem o que querem".

Exemplo

Eu pensei em acrescentar isso porque acho que é bastante instigante. Um exemplo do que pode ser alcançado se você seguir as '7 chaves que todo profissional de marketing segue'

Adivinha o que eu vou usar? Este mesmo produto☐

John e eu discutimos muitas coisas em nossos e-mails e bate-papos que me levaram a aprender com ele. O que, por sua vez, o levou a me dar as chaves a seguir. Parecia

uma boa idéia compartilhar essas informações, pois isso beneficiaria a nós dois. e as pessoas com quem compartilhamos. Então nós ...**Fez um plano**

Depois discutimos o que seria necessário fazer e compartilhamos as tarefas entre nós, cada uma assumindo o que pensávamos que poderíamos gerenciar e fazer bem, e **Tomou medidas**

O que se seguiu foram mais e-mails, assegurando que a tarefa estivesse sendo concluída, trocando pensamentos e idéias sobre a melhor maneira de atingir nosso objetivo e garantir. Nós**Permaneceu focado**

Agora não posso falar por John, mas posso lhe dizer que, enquanto escrevia, tive que conscientemente NÃO entrar no Facebook ou nos meus fóruns favoritos, pois isso levaria a muitas distrações. Tínhamos prazos que ambos concordamos. para, então era imperativo que eu **Distrações evitadas**

Quanto à próxima chave, bem, acho que o fato de que você já me viu mencionar o sucesso que já tive, nem é preciso dizer que estarei **Mantendo-o indo.**

Em seguida, vem um dos melhores exemplos, você acha que eu tive alguma coisa a ver com os gráficos deste site, a capa do livro, o cabeçalho ou outros bits? Sem chance! Posso garantir que John também não os fez!

Todo o motivo pelo qual eu consegui obter todas essas informações de John decorreu dele me contratar para escrever alguns e-mails para ele. Então você vê que temos as duas tarefas que escolhemos não realizar e as concluímos**Terceirização.**

O que nos leva à chave final. Mais uma vez, refiro-me a esse projeto como um excelente exemplo de pessoas que

se juntam para ajudar umas às outras, se John e eu não tivéssemos nos conhecido em seu fórum, crescido para confiar um no outro e nos respeitarmos. , esse produto não estaria aqui ensinando as 7 chaves que todo profissional de marketing de sucesso segue. Foi tudo um resultado direto de nósRede.

Lembre-se de dar o melhor que puder em tudo o que faz. Afinal, aqui você tem um excelente exemplo.

Ao entregar sua ajuda e conselhos às pessoas em seus sites, John chamou minha atenção. Ele ganhou minha confiança e respeito, a ponto de eu não relutar em pedir seu conselho.

À medida que nosso relacionamento se desenvolvia, assegurei-me de dar o meu melhor a John quando ele queria uma cópia de email. Isso me valeu o respeito e a confiança de John em troca.

Através de nós dois, 'Over Delivering', formamos um relacionamento até o ponto em que essa colaboração foi formada. Mais uma vez, John confiou em mim o suficiente para colocar seus ensinamentos em minhas próprias palavras, sabendo que eu daria o meu melhor esforço. Tenho certeza de que ele vai checar se eu cobri todos os pontos dele, mas tenho certeza de que você entende a quantidade de confiança necessária para entregar um de seus futuros fluxos de renda a outra pessoa. Lá você tem um excelente exemplo das 7 chaves em ação.

Se você está lendo isso, que mais provas você poderia querer?

Palavras Finais

Então agora a bola está na sua quadra, como diz o ditado.

Você tem as 7 chaves, a combinação necessária para o sucesso final.

A questão é: você os usará? Eu sugiro fortemente que, se você leu completamente, repasse todos os capítulos, um de cada vez, e faça algumas anotações. Não vou me repetir de novo, você conhece cada título agora.

Anote como você vai chegar onde quer estar e, se achar que há partes em que pode precisar de ajuda, sinta-se à vontade para entrar em contato conosco.

Além disso, é uma ótima maneira de 'entrar no nosso radar' (como foi dito em um seminário recente em que participei).

Essas chaves podem abrir as portas do sucesso para você, mas só funcionarão se você as usar!

Para cada seção, faça anotações físicas por escrito. Sério, pegue um papel antiquado e uma caneta e escreva.

Anote idéias e verifique sua viabilidade. Existe uma demanda? Será rentável? O que os outros pensam? Encontre pessoas em quem você confia e repita suas idéias, obtenha algumas opiniões.

Depois de decidir algo, comece pela chave um, mas não guarde o bloco. Escreva seu plano e siga-o em cada estágio.

Se você pretende escrever um e-book, esboce-o no papel. Anote os capítulos e as idéias básicas, faça uma pesquisa para garantir que você incluiu tudo o que puder para dar valor ao leitor.

Tome medidas para torná-lo o melhor possível. Mantenha o foco etc ...

Em outras palavras, siga cada tecla para cada parte do processo.

Você está seguindo isso agora? Escute, isso é importante e demorei um pouco para tirar isso de John. De certa forma, acho que ele me forçou a descobri-lo, em vez de apenas me dizer.

Sucesso é uma combinação, não uma chave.

Agora muitos lerão essas informações rapidamente. Eles vão se lembrar dos títulos e pensar que os conhecem, basicamente eles podem.

Você já está começando a ver o aspecto da combinação?

Então você tem seu eBook escrito. Você seguiu todas as 7 teclas ao escrever? Direito de 1 a 7? Então o que vem depois? Configurando um site?

Se for esse o caso, é aí que você inicia novamente na chave 1 e passa para a chave 7.

Espero que agora você esteja entendendo.

Agora você vê por que eu disse pegue um bloco e caneta? Quão mais fácil é planejar tudo, se você o tiver nas páginas à sua frente? Todos os aspectos do que você está assumindo desde a criação do produto, até encontrar pessoas para promover e obter tráfego de outras fontes, precisam começar com a chave 1 Faça um plano e termine na chave 7 da rede.

Se você fizer isso, não terá mais nenhuma chance de falha, estará usando uma combinação de todas as chaves em todas as áreas do seu marketing online. Isso o levará a se tornar um sucesso.

Não é bom você ficar do lado de fora da porta do seu sucesso e esperar que ele se abra magicamente.

Como eu disse logo no começo. Ter as chaves não abre a porta, mas **USANDO ELES VAI!**

Aplicando o que foi compartilhado com você e seguindo a combinação completa.

John e eu desejamos a você todo sucesso que desejamos para nós mesmos.

Para o seu sucesso

John Thornhill e Randy Smith.

Role para baixo para obter um capítulo sobre bônus

Capítulo bônus

Para realmente entregar, decidi adicionar um capítulo de bônus. Não é mencionado em nenhum lugar, porque isso arruinaria o título de John.

É algo sobre o qual me sinto fortemente e, depois de ler este capítulo, tenho certeza de que verá o porquê. John não me informou ou me disse para escrever isso ... e, no entanto, também é algo que eu vi nele. Ele desempenha um papel importante em seu sucesso (possivelmente sem ele perceber) e sempre fez parte do meu.

Na verdade, isso provavelmente explica de várias maneiras: POR QUE eu falhei miseravelmente por 5 anos online, antes de começar a ganhar algum dinheiro?

Você vê que este e-book foi escrito sobre o que extraí de John durante todas as nossas conversas e trocas de e-mail. Ele me deu as chaves e os cabeçalhos, até a ordem em que estão escritos.

Aqui está uma reviravolta estranha.

Demorou um pouco para colocar isso em um e-book, porque já tínhamos projetos em movimento. Você sabe por que eu tinha projetos em movimento?

Porque John me forçou a seguir as 7 chaves ... Bem, isso pareceria uma idéia sensata, não? (Rir)

OK - Chega de provocações

O que John extraiu de mim e a chave de bônus que eu vejo em John ... é PAIXÃO

Antes de levantar as sobrancelhas, estou falando da paixão que temos pelo que fazemos. Eu estava tentando ganhar dinheiro com qualquer área que eu pudesse ... ei, eu não me importei, só precisava do dinheiro!

Tenho certeza que você pode ter se sentido assim também às vezes?

Agora eu sei que John também está atento a maneiras extras de adicionar mais fontes de receita aos seus resultados. De fato, uma de suas frases favoritas é

"Muitas correntes fazem um rio"

Aqui está uma coisa: você já reparou que John não vende nenhum produto sobre palavras do anúncio ou web2 e redes sociais? Ele não conhece ou gosta desses tipos de oportunidades ...**ele permanece com o que é apaixonado.**

Ele é apaixonado por sua família e trabalha com seus negócios para beneficiá-los. Ele tem mais tempo com eles do que a média 9 - 5 'working man 'e ele é apaixonado por automatizar tantas tarefas mundanas de seus negócios. Assim, deixando-o mais tempo para a família e o relacionamento construção.

Agora vou ser sincero com você aqui e lhe dizer (caso você não saiba): tive momentos na minha vida em que tive muito sucesso e ganhei 6 dígitos de renda no Reino Unido, e tive momentos em que Bem, para dizer o mínimo, nas minhas costas!

É só quando olho para trás e penso seriamente, ponderando os tempos e os estilos de vida, que percebo os tempos

O meu maior sucesso foi quando eu era apaixonado pelo que estava fazendo.



Aqui está o que John, sem saber, fez por mim.

Ele me forçou a pensar no que estava fazendo ... e me fez perceber que muitas das coisas pelas quais eu não era apaixonada.

Ele arrastou para fora de mim o que eu adorava fazer.

Coisas como vender, escrever e divagar por horas (*sim, desculpe por isso*) :-)

Quanto mais ele me focava nessas coisas, e afastava minha atenção das coisas chatas com as quais luto, mais gostava de estar aqui e ajudar os outros. (Ei, não me entenda mal, se gráficos é sua paixão, sou a favor, todos precisamos de desenvolvedores de gráficos e scripts, produtores de software etc.)

Só estou dizendo que John arrastou MINHAS antigas paixões para a superfície mais uma vez.

Como resultado, minhas paixões foram reacendidas e comecei a gostar do que fazia, em vez de me preocupar com a origem do dinheiro.

Você acreditaria, mais apaixonadamente me concentrei em usar as 7 teclas, mas em áreas pelas quais eu era apaixonado. Quanto mais sucesso parece ter surgido no meu caminho!

Quando você pensa sobre, **e quero dizer realmente parar e pensar sobre isso corretamente**, É difícil encontrar alguém que seja apaixonado pelo que não faz bem e, portanto, tenha sucesso nesse campo.

As coisas que podem tirar suas calças ou você de repente são uma fonte de renda para alguém, e nos sentamos e imaginamos o que há para ficar animado.

Mas, ei, o nosso não é julgar os outros, o que os faz felizes depende deles.

Nossa tarefa é puramente encontrar nossa própria paixão, encontrar algo que mal podemos esperar para sair da cama uma manhã. Ansioso para ficar preso.

Se você puder fazer isso, garanto que a vida será uma grande aventura.

Portanto, ao começar a fazer seus planos e seguir as 7 Chaves que todo profissional de marketing de sucesso segue, lembre-se de pensar com paixão em como você gosta

O que você está planejando fazer?

Pense em alguns de seus "heróis", tanto online quanto offline. Você pode imaginá-los tendo o sucesso ou realizando os feitos que realizaram sem se apaixonar pelo que fazem?

Sua paixão o ajudará nos momentos mais difíceis e continuará a lhe dar a motivação necessária para seguir todas as chaves da fruição.

Então aí está, minha chave de bônus - **Encontre a sua paixão e deixe-o encontrar o seu sucesso.**

Tenho um lema que tento transmitir aos meus próprios assinantes e gostaria de compartilhá-lo com você como um final deste capítulo ...

Viva, ame, passe adiante.

Pode parecer uma linha estranha para alguns, mas depois que você entende que estou falando de ter uma vida apaixonada, espero que fique mais claro.

A vida é viver, se vivermos da melhor maneira possível, poderemos amar a experiência e sentir a paixão, e não há satisfação maior do que passá-la para os outros e vê-los fazer o mesmo.

Então aqui está esperando que você ...

**Amando a vida, vivendo com
paixão e passando adiante!**

Randy

Recursos

Você deve ter notado que não enchemos este e-book com links para nossos produtos e serviços recomendados. Isso ocorre porque queremos que você se concentre no que precisa fazer. Por isso, vamos apenas mencionar nossos blogs.

Portanto, se você quiser saber mais sobre nós e como podemos ajudar a expandir seus negócios, ou simplesmente entrar em contato conosco, basta visitar nossos blogs.

[John's Blog](#)

[Randy Blog](#)

Aqui está o seu sucesso.

John Thornhill e Randy Smith.