

«Kao najbrži čitalac na svetu (*Guinness Book certified*) pročitao sam svaku knjigu o biznisu i marketingu koja postoji na svetu. *Neodoljiva ponuda* autora Marka Džojnera predstavlja najjasniju putanju do poslovnog uspeha koju sam video. Ako želite da imate profitabilan biznis (svejedno da li mali ili veliki) vaša početna tačka treba da bude *Neodoljiva ponuda*.»

– Hauard Berg, *The World's Fastest Reader*, autor *Maksimalne brzine čitanja*, [www.mrreader.com](http://www.mrreader.com)

«Prodaja za tri sekunde? Apsolutno! Mark Džojner vam pokazuje kako da lako naćinite Neodoljivu ponudu koja će vas kapapultirati u uspeh. Naućićete tajne kako da zauzmete tu taćku u mislima svog kupca koju vać biznis zaslućuje. **Ne dozvolite konkurentima da do ove informacije dođu pre vas.**»

– Kenrik Klivland,  
autor *Maksimalne ubedljivosti*,  
[www.maxpersuasion.com](http://www.maxpersuasion.com)

«Mark Džojner nije samo najpametniji i najuspećniji od svih stručnjaka za internet marketing, već istinski razume vrednost ćasti i integriteta. *Neodoljiva ponuda* će vam otvoriti oći u oblasti ključne, ali ćesto previćane oblasti autorskih prava. **Njegovo pravilo o tome kako pronaći prave besplatne bonuse, nećto ćto nigde viće nećete naći, je vredno cene koju plaćate za ovu knjigu.**»

– Őel Horovic, dobitnik nagrade kao autor knjige *Ćastan profit: marketing koji ljude stavlja na prvo mesto* i osnivać Mećunarodne zakletve o poslovnoj etici, [www.principleprofits.com](http://www.principleprofits.com)

«Napravite ponudu kako treba i sve ostalo postaje lako. U pravim rukama, ova knjiga je recept za milione.»

– Pol Majers, urednik, *TalkBiz News*,  
talkbiznews.com

«Kad bih morao da biram jednog marketinškog genija da od njega učim, bio bi to Mark Džojner. *Neodoljiva ponuda* pripada svima onima koji žele divlji uspeh u biznisu.»

– Rendi Gilbert ili «dr Proaktiv»,  
domaćin šou programa *The Inside  
Success Show*,  
TheInsideSuccessShow.com

«*Neodoljiva ponuda* je neverovatna knjiga. Ima mnogo teoretskih knjiga o marketingu. Ali ova nije takva. Mark Džojner daje dokazane strategije zasnovane na stvarnim rezultatima obasjanim milionima dolara na testiranju postignutog u stvarnom svetu. **Svako ko prati date formule može biti siguran da će brzo videti neverovatne rezultate.**»

– Šon Kejsi, autor knjige *Kako  
iskopati zlato preko interneta*,  
www.ShawnCasey.com

«Mark Džojner je prepoznao **kariku koja nedostaje u mnogim knjigama o marketingu** usredsređujući se na najsnažnije faktore koje budući kupac mora progutati – korišćenje Neodoljive ponude. *Neodoljiva ponuda* unosi silu koja kao propeler deluje na budućeg kupca da donese veliku odluku da kupi vaš proizvod ili uslugu. Sve do sada nije bilo knjige koja se koncentrisala u potpunosti na ovaj značajan, ali često previđan problem. Mark Džojner zahvata kompletnu psihologiju, nauku i umetnost stvaranja Neodo-

ljive ponude i prezentira je na način veoma lak za razumevanje. **Insistiram da je pročitate.»**

– Džo Šugarmen, predsednik,  
*BluBlocker Corporation,*  
blublocker.com

«**O ovom remek-delu ću praviti hvalospeve svakome koga poznajem.** Čak i ako niste u biznisu, možete primeniti na svakom segmentu svog života. Inspiriše u svakom pogledu i ja vas molim da je pročitate! Garantujem da će vam promeniti život.»

– Sem Hejer, predsednik Magga  
Marketing inc.  
Maggamarketing.com

«Mark Džojner uranja u srce marketinga zanatski doterujući ponudu koju ne možete odbiti i otkriva **tajnu po tajnu sa garancijom da će uliti svežu energiju u vaš prodajni proces.** Svako ko je ozbiljno zamislio da transformiše svoj potok prihoda u divlji vodopad, duguje sebi da apsorbuje i primeni Markov savet.»

– Džon Dukejn, generalni direktor,  
*Dragon Door Publications,*  
www.dragondoor.com

«U *Neodoljivoj ponudi*, Mark Džojner ne samo da daje **instrukcije korak po korak** kako da napravite moćne ponude koje će omogućiti da nadvisite svoje konkurente, već vam u ruke daje pravi dragulj time što vam kaže kako da zanatski perfektno uradite ponudu od koje zastaje dah, što nikada nije viđeno i **što će konkurenciju sasvim izbaciti iz trke.** Ako ste neko ko misli da nikada ništa ne može prodati, kao što sam nekada bio ja, jedini način da ne uspete posle čitanja

ovog briljantnog, ali realnog pehara izobilja, je da ne uradite apsolutno ništa.»

– Dona Najt, konsultant, osnivač  
EbookQueen.com

«Ova sjajna knjižica treba da postane obavezna lektira za direktore marketinga, političare, trgovce, pa čak i sveštenstvo pre nego što se upuste u bilo kakvu promotivnu kampanju. Kako čudesno osvežavajuća perspektiva!»

– Dr Bil Najport, sveštenik,  
preduzetnik, ezinesuccess.com

«Pročitao sam svaku knjigu o marketingu objavljenu u poslednjih sto pedeset godina. **Ovo je prvi proboj za poslednjih pedeset godina i više.** Zaista briljantna, praktična i inspirativna knjiga. Predodređena da uđe u red klasika i knjiga koje sakupljate. To je remek-delo.»

– Dr Džo Vitale, pisac dela *Faktor privlačnosti*, mrfire.com

«*Neodoljiva ponuda* je značajna knjiga koja će transformisati vaš biznis i privatni život. Velika formula Marka Džojnera je **najjednostavniji i najmoćniji metod za postizanje uspeha na koji sam ikada naišao.** Sledite predloge iz *Neodoljive ponude* i dobićete beskrajn niz srećnih mušterija, spremnih da kupuju od vas svaki put. Nova knjiga Marka Džojnera je priručnik o tome kako biznis treba da se obavlja.»

– Ričard Vebster, autor više od osamdeset knjiga, uključujući i *Sedam tajni do uspeha*,  
psychic.co.nz

«Mark Džojner je čisti genije i neverovatno je lud: on odaje tajne koje ljudima u marketingu donose milione i milione dolara. *Neodoljiva ponuda* je neverovatno detaljna knjiga i **iznenađujuće laka za čitanje**. Mark objašnjava **jedostavnim jezikom** ono što nećete pronaći u drugim knjigama o marketingu – kako da stvorite bogatstvo ulazeći u svest kupca i time učinite svoj proizvod apsolutno neodoljivim. **Nisam tu opaku stvar mogao da ispustim iz ruku.**»

– Tom Vud, generalni  
direktor/predsednik,  
Master Media inc.  
Masterytv.com

«Jasno napisano, pruža direktan uvid u materiju i inteligentno. Neodoljiva ponuda je **obavezno štivo za debitante u marketingu i za profesionalce podjednako**. Mark Džojner pokazuje da njegov istinski genije leži u sposobnosti da kompleksan predmet destiluje do same esencije u konciznoj i razumljivoj formi. Od srca preporučujem ovu knjigu svima koje zanima prodaja preko interneta ili direktno.»

– Mel Strocen, generalni direktor,  
*Jayde Online Network*,  
exactseek.com

«Genije! Džojner vam preko ramena dodaje **baš onaj deo marketinške slagalice koji vam nedostaje**. Samo majstor može da pruži informaciju tako jasno da um nema izbora nego da se opsesivno fokusira i proguta svaku reč. Ova knjiga zaista daje ključ čitavom procesu i daje primere industrijskih giganata koji su ove veštine koje držite u ruci već upotrebili kako bi došli do ogromnog bogatstva. Nismo mogli da je pustimo iz ruku. Jedna moćna bombica za dru-

gom omadijala nas je i **posle svake stranice uzvikivali smo žaha'.**»

– Skaj i Džejson Mangrum, kreatori,  
*The World's First Manifestation*  
*Software*, usemanifestsoftware.com

«Knjiga Marka Džojnera je apsolutno na granici i sjajna je. Puna je zalogaja praktične mudrosti, **proboja u značajne uvide** i jedinstvenih saveta u oblasti marketinga i prodaje. Ovoj knjizi napravićete uši i izlizaće se, zato treba da kupite dve!»

– Džim Flek, autor knjige Deca  
milioneri, roditelji milioneri

«Strane teku od početka do kraja ispunjene naučno zdravim principima i marketinškom strategijom. **Svaka stranica vrvi od smernica koje su odmah izvodljive** i strategijom za primenu onog što je očigledno, a svi ga izbegavamo, što svako od nas, čini se, previda pri marketinškom prikazivanju proizvoda i usluga.

Ovo je materija od koje je napravljen genije, razmišlja u novom pravcu i unosi novo svetlo u cilju uvećanja profitabilnosti vašeg biznisa. Mark Džojner nudi zabavnu mešavinu marketinške psihologije i ponašanja kupca. Uhvatio sam sebe kako ponovo čitam neka poglavlja i besomučno hvatam beleške o tome kako bih ja nešto dodao njegovim idejama.

**Domet ove zarazne knjige daleko prevazilazi savremeni marketing. Ona nudi obilje primena neophodnih prodavcima, menadžerima, predavačima u školama i roditeljima, da navedem samo neke kategorije.**

Čvrsto verujem da je Mark Džojner jedan od malobrojnih velikih marketinških stručnjaka naše generacije. Knjiga je fascinantna prezentacija koja ume da zaintrigira svojim futurističkim nalazima i uvidom, podstičući novu svest, uzrokujući

da vaša razmišljanja o marketinškoj strategiji firme, uzmu sasvim novi tok. Otvara oči, opisujući do detalja šta nam je hitno potrebno, a to nepogrešivo previdamo, a to je *Neodoljiva ponuda*.»

– Džo Soto, trener,  
[persuasiontraining.com](http://persuasiontraining.com)

«Ovo treba da se prizna kao marketinška biblija. Neodoljiva ponuda danas ima mesto na mojoj polici za knjige među klasicima marketinga.»

– Rasel Branson, autor  
[www.ConquerYourNiche.com](http://www.ConquerYourNiche.com)







# **NEODOLJIVA PONUDA**

**Kako da prodate svoj proizvod  
ili svoju uslugu za tri sekunde ili kraće**

**Mark Džojner**

WILEY  
John Wiley & Sons inc.  
/Copyright/





# SADRŽAJ

<b>Predgovor</b>		13
<b>Izjave zahvalnosti</b>		17
<b>O piscu</b>		21
<b>UVOD</b>	(Tri sekunde)	23
<b>POGLAVLJE 1</b>	Čarobni prozor	25
<b>POGLAVLJE 2</b>	Prvi imperativ biznisa	27
<b>POGLAVLJE 3</b>	Četiri velika pitanja	31
<b>POGLAVLJE 4</b>	Šta je to Neodoljiva ponuda?	37
<b>POGLAVLJE 5</b>	Šta nije Neodoljiva ponuda	47
<b>POGLAVLJE 6</b>	Elementi Neodoljive ponude	57
<b>POGLAVLJE 7</b>	Velika formula	81
<b>POGLAVLJE 8</b>	Intenzifikatori ponude	97
<b>POGLAVLJE 9</b>	Kontinuum ponude	117
<b>POGLAVLJE 10</b>	Velike ponude kroz istoriju	129
<b>POGLAVLJE 11</b>	Živa reč sa vrelih usana	141
<b>ANEKS A</b>	Prodajte sebe za tri sekunde ili kraće	191
<b>ANEKS B</b>	Beleška namenjenaprodavcima	213
<b>Rečnik korišćenih izraza</b>		219
<b>Indeks</b>		223





## PREDGOVOR

**Č**ovjek može da prezentira argumentovani primer da marketing uništava ovu planetu.

Vremenom, stručnjaci u oblasti marketinga otkrili su da je najlakši način da se nešto proda apelovanje na naše osnovne potrebe i eksploatisanje slabosti koje su usađene u našu psihologiju. Na primer, pre nego da posmatramo svoje buduće kupce kroz niz kogničkih odluka o kupovini i da im pomognemo da kupe nešto što će im zaista pomoći, mi ih trikom navedemo na razmišljanje o tome da će im naš proizvod doneti sreću i neograničeni pristup atraktivnim pripadnicama suprotnog pola. Ovo je jedan od mnogih trikova koje marketinški stručnjaci drže u rukavu u cilju njegove primene nad prosečnim potrošačem kako bi doneo nelogičnu odluku da nešto kupi.

Prosečan Amerikanac upada sve dublje u dugove kupujući glupe (a ponekad i veoma štetne) stvari koje mu naprosto nisu potrebne. Proces nije samo gurnuo prosečnog potrošača u dugove; već je i snizio njegove kriterijume vrednosti.

Kada vas bombarduju porukama dan za danom, u kojima su sebičnost, površnost i pohlepa krajnji ideali, teško je odupreti se osećanju da svet pripada i vama.

## NEODOLJIVA PONUDA

Ova knjiga je alternativa marketingu iz prošlosti. Verujem da biznis može biti veoma profitabilan, a da se i dalje vrši sa visokim stepenom integriteta. Pišem ovu knjigu ne samo sa namerom da poštedim javnost dalje mentalne torture koju vrši marketinška zajednica, nego i da pomognem biznisu da izbegne svoju sopstvenu propast.

Predviđam da će sa porastom zaduživanja i boljim obrazovanjem potrošača time što imaju pristup informacijama preko interneta, tolerancija prema metodima marketinga iz prošlosti značajno opasti.

Razljučen i obrazovan potrošač je opasan neprijatelj kada se suočava sa ljudima iz marketinga.

Knjiga prezentira ne samo alternativu, nego pravu alternativu. Ovaj metod marketinga je dokazivan iznova i iznova, ali nikada nije bio imenovan. Koristeći ovaj metod, doslovno možete sklopiti posao u glavi vašeg potencijalnog klijenta u roku od tri sekunde od početka kontakta sa vašim marketingom.

Nazvao sam ovaj metod Neodoljiva ponuda i sledeće strane ga dekonstruišu tako da možete odmah da ga primenite na svoj biznis kako biste dobili dramatičan efekat. Ova knjiga je vaš esencijalni vodič za opstanak na bojnopolju novih biznisa dvadeset prvog veka. Ako ignorišete ove lekcije to će biti samo na vašu štetu.

Pojedinci i prodavci mogu takođe izvući značajnu korist iz ovih stranica.

U aneksu *Prodajte sebe za tri sekunde ili kraće* objašnjavam kako ovu tehnologiju možete primeniti na doslovno svaki aspekt svog života. Zatim pokazujem prodavcima kako

mogu da upotrebe ovu informaciju da vrše prodaju u dobrim moralnim okvirima, a da i dalje napreduju sa prodajom do nivoa iznad onog koji sada postižu.