

VELIKA
FORMULA

Biblioteka
MENADŽER

VELIKA FORMULA

**Za pravljenje maksimalnog profita
uz minimalan trud**

Mark Džojner

Leo commerce,
Beograd 2007

Naziv originala:
The Great Formula
Mark Joyner

Naziv knjige:
Velika formula
Mark Džojner

Copyright © 2006 by Mark Joyner. All rights reserved.
Copyright © 2007 za Srbiju ID Leo commerce, Beograd
Sva prava su rezervisana. Nijedan deo ove knjige ne može se umnožavati
ni prenositi (elektronski, mehanički, fotokopiranjem, snimanjem,
skeniranjem, osim kratkih citata u kritičkim recenzijama ili člancima)
bez prethodne pisane dozvole izdavača.

Urednik:
Nenad Perišić

Prevod:
Goran Bošnjak

Lektor i korektor:
Marija Živković

Prelom i korice:
Ateneum

Za izdavača:
Nenad i Slađana Perišić

Izdavač:
ID Leo commerce, Beograd
Plasman:

ID Leo commerce, Beograd
Generala Mihajla Nedeljkovića 65/2
011/227-2077
011/2166-712
011/2166-714
063/507-334

E-mail:
nesaperisic@gmail.com
info@leocommerce.co.yu
www.leocommerce.co.yu

Štampa:
Tuli – Vršac

Tiraž:
1.000

ISBN: 978-86-83909-69-8

SADRŽAJ

POGLAVLJE 1	Uvod – $H \times 2 + 0$	11
POGLAVLJE 2	„Dobio sam hiljadu TV kanala i većina ih ne valja“	13
POGLAVLJE 3	Razvrstavanje	19
POGLAVLJE 4	Velika formula razvrstavanja	25
POGLAVLJE 5	Velika formula	31
POGLAVLJE 6	Zašto je Velika formula uspešna i funkcioniše?	33
POGLAVLJE 7	Korak 1 Velike formule: Napravite Neodoljivu ponudu	37
POGLAVLJE 8	Korak 2 Velike formule: Predstavite je „žednoj gomili“	41
POGLAVLJE 9	Korak 3 Velike formule: Prodajte im „drugu čašu“	45
POGLAVLJE 10	U potrazi za „žednom gomilom“	49
POGLAVLJE 11	Taktika „druge čaše“	55
POGLAVLJE 12	Velika formula kroz istoriju	61
POGLAVLJE 13	Ludi naučnici koriste Veliku formulu	87
	PIKAŠOVA KERAMIČKA ILUZIJA	
	Džo Šugarman	89
	Dva odlomka pisama iz Borona	
	Geri Halbert	93
	Selekcija iz „žedne gomile“ i podla „druga čaša“	
	Dejvid Garfinkel	104
	Kako nekoga ubediti da kupi automobil od 90.000 dolara	
	Dr Džo Vitale	107
	Lična i-mejl poruka Marku Džojneru od bivšeg potpredsednik BBDO.	
	Ben Mak	110
	28.000 dolara leži na stolu	
	Rasel Branson	123
	Zlatni standardi u odnosu na „žednu gomilu“	
	Pol Gelovej	125
	Bivši Nasin naučnik šalje „drugu čašu“ u svemir	
	Hari Henk Džonson	129
	Kako da majstorski ubedite nove klijente da otpiju dobar gutljaj iz „druge čaše“	
	– čak i pre nego što su srknuli iz prve	
	Ili još bolje...kako da u trenu poboljšate vašu prodaju	
	za dvesta posto ili više pomoću ovakve jednostavne izvedbe	
	Li Benson	133

Tajne iz blogosfere: Kako da besplatno zadobijete lojalne čitaoce, pretplatnike i potrošače za života Džejson i Skaj Mangrum	143
Kako dve magične reči gotovo da mogu garantovati da će vas potrošači praktično moliti da im date „drugu čašu“ Janik Silver	149
Pronađite njihovu žeđ pomoću „kriterijuma licitacija“ Kenrik Klivland	156
Šifriranje mozgovna klijenata za „drugu čašu“ Džoša Safran	161
Vi ste žedni...vrrolo žedni Telman Nadson	195
Stvaranje beskrajnog talasa dobitnih promocija i strateško partnerstvo Dr Džo Rubino	205
Strast i i-mejl u Velikoj formuli Endru Foks	208
Kako da potpuno zagospodarite bilo kojim tržištem za 180 dana? Bred Kalen	214
Kako da stvorite svoju „žednu gomilu“ za profit koji stalno pritiče Kreg Perin	221
Kako da navedete druge da „dodaju čašu“: etika i tok uspeha Šel Horović	229
Kako da nađete „žednu gomilu“ na „Guglu“ Peri Maršal	235
Kako da iskoristite malu potražnju, stvorite novu vrednost i dobijete odskočnu dasku za uvećanu prodaju – istinita priča o ideji od milion dolara Peri Maršal	243

Pohvala „Velikoj formuli“

„Pomoću prave formule možete kreirati eksplozivne i moćne stvari. Velika formula potpomaže prodaju i omogućuje zaradu veću nego ikada pre. Šta od ovoga želite?“

– Dr Džo Vitale, autor knjige „Faktor privlačnosti“

„Ova knjiga me podseća na otkriće gravitacije Isaka Njutna – zadivljujuće jednostavna ideja koja je izmenila tok istorije. Video sam kako je Velika formula stvarala milionere iznenađujućom brzinom. To je tačan recept da preokrenete marginalni biznis u uspešan. Štaviše, uspešan biznis može vinuti ovu formulu u stratosferu za vrlo kratko vreme.“

– Dejvid Garfinkel, autor knjige „Potrošač po zahtevu“

„Ključni princip uspeha je kada uspete da privučete kupca da ponovo kupi kod vas. Mark Džojner, ne samo da deli svoje neizmerno uspešno iskustvo u ovome, već deli i mudrost ljudi širom sveta koji su stvorili svetske brendove ni iz čega, od King Žileta, koji je stvorio čitavu industriju brijača za jednokratnu upotrebu pre jednog veka, do Džefa Bezosa, kreatora sajta Amazon.com. A zatim je upotpunio priču člancima „Kako sam to uspeo“, koristeći spisak današnjih najvećih marketinških magova. Ako ne možete ništa da naučite iz ove knjige, da li ste sigurni da još uvek i dišete?“

– Šel Horovic, autor nagrađene knjige „Častan profit: marketing koji ljude stavlja na prvo mesto“, www.frugalmarketing.com.

„Nikada nije prestao da me zadivljuje. Iako je prošlo deset godina od kada je Mark Džojner preokrenuo svet marketinga

neverovatno inventivnim konceptima i strategijama, on ostaje i dalje na apsolutnom vrhu s knjigom 'Velika formula'. Smatram da je Džojner sjajan savetnik za životne promene."

– Majk Merc, JVNotifyPro.com

„Elegantna, pronicljiva i neverovatna analiza elementarne, pa čak i kritičke doktrine marketinga. Kombinujući pripovedanja sa primerima iz prakse, i radeći to u svom tipično osvajačkom stilu, Mark Džojner je još jednom uspeo da izbacii zanimljivo i obrazovno marketinško remek-delo. 'Velika formula' je ono što svaki preduzetnik mora da pročita i zapamti da bi uspeo – uz minimalan trud. Zajedno sa „Neodoljivom ponudom”, ova knjiga je sve što vam treba da počnete i pobedite igru prodaje i trgovine...ma u kojem poslu da se nalazite.”

– Dr Mani Sivasubramanijan,
„infopreduzetnik” i kardiohirurg,
[www. PositivePromise.com](http://www.PositivePromise.com)

„Uvideo sam da će 'Velika formula' biti magičan rad. Razlog što ovo kažem je zato što je knjiga vrlo jednostavna kada vam se otkrije, zamislite se i zapitate se zašto niste dosad koristili Veliku formulu. Razlog što sam odabrao reč 'magičan' je zato što vas velikih mađioničarskih trikova prosto poremeti...sve dok ne zadete u skrivenu tajnu kako trik funkcioniše. Zatim kažete: 'Pa, nije to valjda sve o čemu se radilo? I ja mogu to!' Tako je i sa Velikom formulom, i ako ne znate o čemu se radi, može vas mnogo koštati. Praktični primeri u ovoj knjizi su razarajući jer govore koliko malo treba za ostvarenje velikih stvari i funkcionišu u perfektnoj harmoniji s Neodoljivom ponudom. Uzbudjen sam i jedva čekam da je primenim!”

– Majk Filsejm,
www.PayDotCom.com

„Očekivanja od Marka Džojnera da stvori prava remek-dela su teška, ali ih on uvek iznova nadmašuje. 'Velika formula' je sveti Gral svakog poslovnog uspeha. Ako želite da probijete barijere koje su vas držale podalje od uspeha za koji znate da je za vas izvodljiv, kupite po jedan primerak za sve zaposlene i zahtevajte od njih da je prosto 'progutaju'. Ova knjiga je mesto gde ćete pronaći iskonski uspeh. I tačka!”

– Sem Hejer, predsednik kompanije
„Maga marketing”,
www.maggamarketing.com

„Ova knjiga je metodičko proučavanje svega što čini uspešan marketing i što Veliku formulu prilično čini dostupnom u vidu priručnika koji će vam pomoći da proširite vaš posao sigurnim koracima. Ona je vrlo pregledna po pitanju ljudskog ponašanja, pragmatična je i moćna.”

– Džo Soto, NLP trener,
www.PersuasionTraining.com

„Puna jednostavnih istina, ličnih iskustava i mudrosti nekih briljantnih marketinških stratega, 'Velika formula' sadrži čitavo bogatstvo zdravorazumskih rešenja za skoro svaki poslovni izazov. Pročitajte je i napredovaćete.”

– Džozef Šugarmen, predsednik „Blu bloker korporacije”

„Mark Džojner je za Veliku formulu isto što i Albert Ajnštajn za teoriju relativiteta. Velika formula je moćan, koncizan i brz pregled univerzalnih zakona marketinga koji pouzdano sprovode brz rast prihoda u vašem biznisu. Pomoću trideset praktičnih primera i članaka, Mark nas ubedljivo uči kako tri ciljne strategije i desetina ključnih taktika Velike formule mogu biti primenjene na skoro svaki zamišljen poslovni scena-

rio za ostvarenje masovnog porasta prodaje. Uštedite sebi nekoliko stotina hiljada dolara na tom stupnju. Izbacite sve udžbenike iz torbe. Nastavni plan i program za diplomiranje u ovoj generaciji su 'Velika formula' i 'Neodoljiva ponuda'."

– Lu D'Alo,
www.powerupcoaching.com

„Ove ideje su prošle test vremena, ali ih nikada nisam video postavljene tako sažeto. A onda, dvadeset jedan praktičan primer o tome kako je Markova formula uspešno primenjena, počev od početnika pa do milionskih preduzeća. 'Velika formula' je elegantna i moćna.”

– Ben Mak, autor knjige „Poker bez karata”, bivši potpredsednik u BBDO; direktor za razvoj brenda

„'Velika formula' je remek-delo na točkovima. Motivaciono...inspirativno...naučno dokazano.”

– Džejson i Skaj Mangrum, pisci,
konsultanti, profesionalci u
elektronskom poslovanju,
www.JasonMangrum.com

„Mark Džojner je vrhunski marketar u svakom smislu, i uz mudrost i strategije koje je prikazao u ovoj knjizi uspeo je da se približi proaktivnom marketingu više nego što će iko ikada uspeti. Ako treba, potrošite i poslednju paru da nabavite ovu knjigu, jer je 'Velika formula' knjiga koja se mora imati.”

– Rendi „dr Proaktiv” Gilbert,
domaćin šou-programa „Unutar
uspeha” (u poseti uspešnima)



POGLAVLJE 1

Uvod – H x 2 + 0

Dva dela vodonika plus jedan deo kiseonika.

To je naučna formula za vodu.

Šta ako bi postojala takva formula za poslovni uspeh?

Zar ne bi bilo lako stvoriti imperiju od milion dolara?

Takva formula postoji, i zove se Velika formula.

Bila je u opticaju godinama, i skoro svaki veliki biznis u istoriji je koristio ovu formulu.

Pre nego što vam je otkrijem, i to kako je možete primeniti na vaš posao radi trenutnog povećanja profitabilnosti, postoji jedno vrlo važno pitanje koje treba da postavimo:

VELIKA FORMULA

Ako je ova formula tako jednostavna i tako moćna, zašto je ne koriste u svim poslovima?

Zašto ima toliko poslovnih neuspeha?

Nastavite sa čitanjem...



Poglavlje 2

„Dobio sam hiljadu TV kanala i većina ih ne valja“

Francuski fizičar Emil Borel je imao interesantnu teoriju.

Rekao je: „Uzmite beskonačan broj majmuna i stavite ih pred kućne mašine. Na kraju će jedan od njih otkucati kompletan rukopis Hamleta.“

Vrlo je popularno među veb dizajnerima da se šale u stilu: „Pojava blogova je dokazala da je Borel pogrešio.“

Sada je lakše proizvesti informaciju nego ikada pre. Svako ko ima pristup internetu može objaviti svoje informacije na blogovima uz samo jedan klik tasterom miša.

VELIKA FORMULA

Čak je i baviti se štampanim izdavaštvom mnogo lakše danas nego pre deset godina. Industrija štampe omogućila je skoro svakome ko poseduje kompjuter da kreira i izda štampani materijal po vrlo niskoj ceni.

Međutim, ovo može predstavljati problem s kojim bismo teško izašli na kraj.

Koliko brzo svet informacija raste?

Urađeno je definitivno malo istraživanja na tu temu, ali uobičajeno prihvaćena procena je da se svet informacija udvostručava svakih pet godina.

Da li je to tačno?

Pa, dobro, to niko zasigurno ne zna. Mislim, kako biste izmerili tu činjenicu?

Poznati Koledž informacionog menadžmenta i Kalifornijski univerzitet (SIMS) upravo su pokušali pomenuto. SIMS je 2003. godine uradio odlično istraživanje koje je nazvao „Koliko mnogo informacija 2003”.

U tom istraživanju, naučnici su pokušali da odrede koliko je bilo informacija u svetu i procene iznos po kojem su informacije rasle.

Dobili su rezultat da su 1999. godine dva do tri egzabajta novih informacija kreirane u medijima (film, štampani mediji, radio itd.).

Sačekajte minut...

Pa, šta je egzabajt?

„Dobio sam hiljadu TV kanala i većina ih ne valja“

Verovatno ste čuli za megabajte ili gigabajte, i ako ste kompjuterski „frik“ onda verovatno znate i šta je terabajt, ali egzabajt?

Hajde da prvo vidimo šta je bajt.

Bajt je prosto jednak jednom alfanumeričkom karakteru.

Alfanumerički jednostavno predstavlja slova i brojeve.

1

Vidite li? To je bilo otprilike jedan bajt.

Gorgonzola!

Tamo ide oko 11 bajtova.

Kilobajt je 1.000 bajtova, baš kao što je kilometar 1.000 metara.

Egzabajt je 10⁹ bajtova. A to je 1.000.000.000.000.000.000 (jedan kvintilion) bajtova informacija.

Svet je 1999. godine iznedrio negde između dva ili tri ova „loša momka“ (egzabajta), sudeći prema momcima koji rade u SIMS-u.

Godine 2002, svet je proizveo pet egzabajtova novih informacija.

Svake godine, proizvodimo 33 posto više informacija nego prethodne godine.

Hajde da vidimo kako to izgleda.