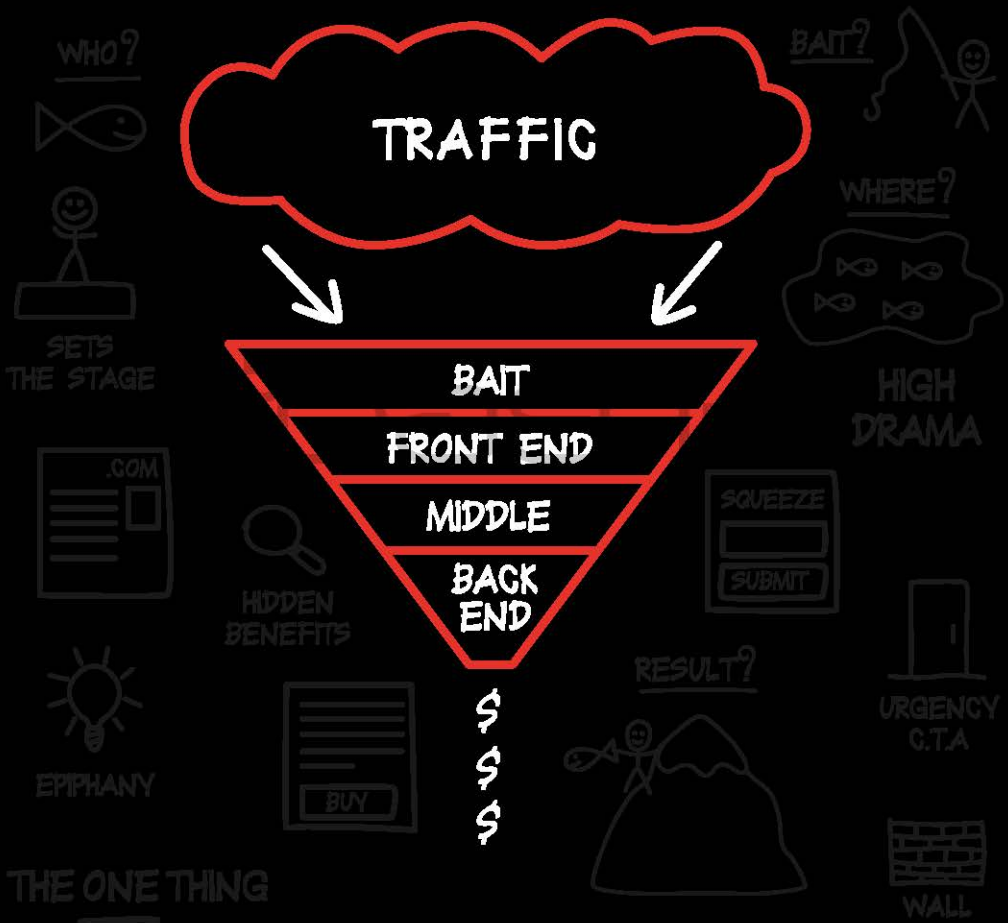




DOTCOM SECRETS

สูตรลับดอตคอม



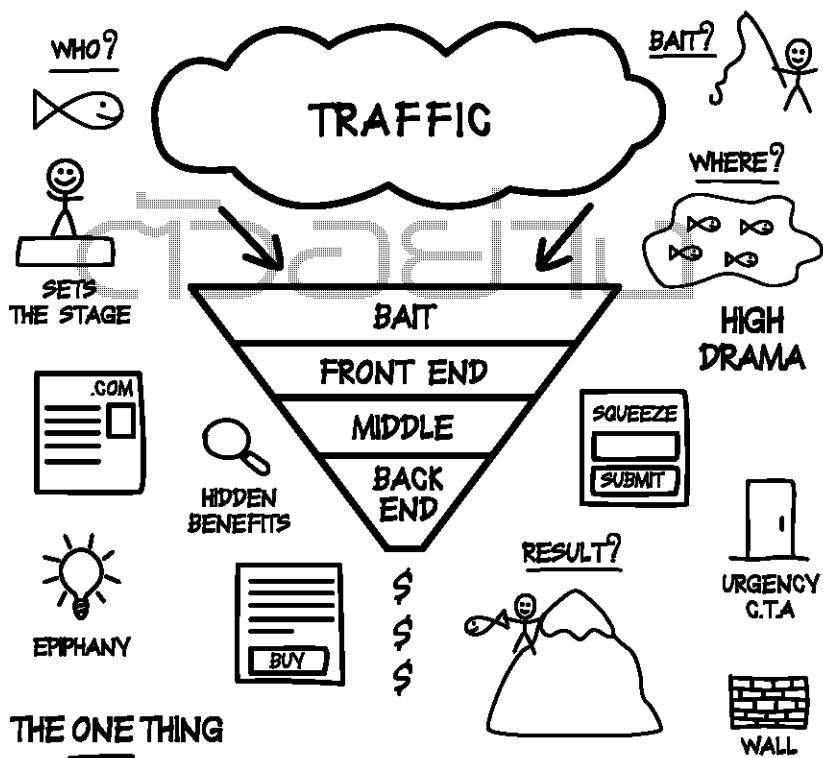
รัสเซล บรินสัน เขียน **สจวร์ต นาร์บพรว** แปล

สูตรลับการทำตลาดออนไลน์แบบ Direct Marketing
ที่อธิบายทุกแง่มุมอย่างหมดเปลือก
สามารถเรียนรู้และทำการตลาดของธุรกิจคุณให้ทำเงินได้ทันที

တံတေးကန်

DOTCOM SECRETS

สูตรลับดอทคอม



รัสเซล บรันลัน เขียน suns นำเรียบร แปล

สูตรลับดอตคอม DOTCOM SECRETS

ผู้เขียน : รัสเซล บรินสัน

ผู้แปล : ชนกร นารับพร

บรรณาธิการ : จักรพงษ์ เมษพันธุ์, พงษ์พันธ์ วงศ์หนองเตย

ดูแลการผลิต : ปิ่นอนงค์ วัชรปาณ, ถิ่นจุฑิณี ภัทรเสน

พิสูจน์อักษร : นราภัทร

ศิลปกรรม : Wonsuk28

Original English language edition published by Morgan James Publishing.

Copyright © 2015 by Russell Brunson. Thai Language edition Copyright © 2015

by Russell Brunson. All rights reserved. Copyright licensed by Waterside Productions, Inc., arranged with Andrew Nurnberg Associates International Limited

Thai translation © 2018 by Live Rich Forever Co., Ltd.

ข้อมูลบรรณานุกรมของสำนักงานหอสมุดแห่งชาติ

布林สัน, รัสเซล.

สูตรลับดอตคอม = Dotcom secrets.-- กรุงเทพฯ : ลิฟ ริช ฟอว์เอฟเวอร์, 2561.

288 หน้า.

1. การตลาดอินเทอร์เน็ต. 2. การพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์. I. ชนกร นารับพร, ผู้แปล. II. ชื่อเรื่อง.

658.872

ISBN 978-616-8187-05-0

พิมพ์ครั้งแรก : ตุลาคม 2561

จัดพิมพ์โดย : บริษัท ลิฟ ริช ฟอว์เอฟเวอร์ จำกัด

111/15 ม. 15 ซอย บลอสซั่ม แอท แฟชั่น ถนนรัชดา-รามอินทรา

แขวงคันนายาว เขตคันนายาว กรุงเทพฯ 10230

โทรศัพท์ : 063-219-3994

E-mail : cs@liverich.co.th

www.facebook.com/LiveRichSociety

จัดจำหน่ายโดย

บริษัท ซีเอ็ด ยูเคชั่น จำกัด (มหาชน)

1858/87-90 ถนนเพชรดิน

แขวงบางนาใต้ เขตบางนา กรุงเทพฯ 10260

โทรศัพท์ : 0-2826-8000

จัดพิมพ์ บริษัท โอ เอส พริ้นติ้ง เฮาส์ จำกัด

113/13 ซอยวัดสุวรรณ์ศิริ ถนนบรมราชชนนี

แขวงอรุณอมรินทร์ เขตบางกอกน้อย

กรุงเทพฯ 10700

โทรศัพท์ : 0-2424-6944, 0-2424-7292

กรณีต้องการสั่งซื้อหนังสือจำนวนมากเพื่อการฝึกอบรม พัฒนาองค์กร ขาย หรือเป็นของขวัญ

กรุณาติดต่อขอรับส่วนลดพิเศษได้ที่ บริษัท ลิฟ ริช ฟอว์เอฟเวอร์ จำกัด

โทรศัพท์ 063-219-3994 หรืออีเมล cs@liverich.co.th

“วิธีการอันแสนเรียบง่ายในหนังสือเล่มนี้
จะทำให้ลูกค้าหลังไหลเข้ามาในธุรกิจออนไลน์ของคุณ
และเปลี่ยนลูกค้าที่มาเยี่ยมชม ให้กลายเป็นยอดขายที่เพิ่มขึ้นแบบทวีคูณ”
- แอนโทนี ร็อบบินส์ -

ขออุทิศหนังสือเล่มนี้แด่...

พ่อผู้เป็นแรงบันดาลใจ ที่ผลักดันให้ผมได้เดินสู่เส้นทาง
สายผู้ประกอบการ

ขออย่าง

แม่ผู้มีค่าตั้งพรแท้

และคอลลิต ที่เป็นผู้อยู่เบื้องหลังไเอเดียบ้าทุกๆ ไอเดียของ
ผม เป็นภรรยาที่แสนดีคอยดูแลงานหลังบ้านอย่างดี จนทำให้
ผมออกไปไล่ล่าความฝันได้โดยไม่ต้องพะวง

คำนำสำนักพิมพ์

“วิชาในหลักสูตรบริหารธุรกิจ (หรือ MBA) ที่ต้องปรับเนื้อหาตำรามากที่สุด ก็คือ วิชาการตลาด”... คำพูดนี้ดูจะไม่เกินจริงเลย ถ้าเรารู้สึได้ถึงเปลี่ยนแปลงของโลก ยุคดิจิทัลที่แตกต่างจากเมื่อสิบปีก่อนไปอย่างยิ่งมากมาย

โลกในยุคปัจจุบันเปลี่ยนไปชนิดหน้ามือเป็นหลังมือ จำได้ว่าตอนที่อีคอมเมิร์ซเติบโตในบ้านเราใหม่ๆ ยังเคยได้ยินนักการตลาดบางคนอวดภูมิทำนายอนาคต ด้วยคำพูดปรัมปราผลกระทบของอินเทอร์เน็ตไว้อย่างน่าขัน เช่น

“โทรศัพท์ที่มีเอาไว้สำหรับโทรเข้าออกและส่งข้อความเท่านั้น กล้องถ่ายรูปไม่ใช่สิ่งจำเป็นสำหรับโทรศัพท์”

หรือแม้แต่ “สินค้าที่ต้องลองใส่ ลองสวม ยังไงก็ต้องซื้อจากร้าน ไม่มีใครกล้าซื้อของที่ไม่ได้ลองใส่จากเว็บไซต์หรอก”

ถึงวันนี้เรารู้กันแล้วว่า ใครพูดถูก ใครพูดผิด!!

โลกเปลี่ยนไป พฤติกรรมว่าที่ลูกค้าเปลี่ยนไป ช่องทางการตลาดเปลี่ยนไป ใครจับทางได้ก่อนก็ย่อมได้เปรียบ

หมดยุคของการตลาดสื่อใหญ่ที่ดี แต่ขายของไม่ได้ แล้วก็เสียค่าการตลาดแบบโง่ๆ ในทางตรงกันข้าม มันถึงเวลาแล้วที่ผู้ประกอบการทุกคน และนักการตลาดในยุคใหม่ต้องเรียนรู้การตลาดแบบเข้าถึง ดึงดูดผู้คนให้หลงใหลเข้ามาที่ร้านค้าในโลกเสมือน

และเปลี่ยนอัตราการเข้าถึงให้การเป็นยอดขายที่มากกว่า ด้วยต้นทุนที่ประหยัดกว่า

รัสเซล บรันสัน เป็นหนึ่งในกูรูการตลาดตัวจริงในยุคปัจจุบัน ที่มีคนติดตามมากที่สุด ด้วยความรู้สึก รู้จริง และทักษะในการสื่อสารที่โดดเด่น ทำให้ถูกขนานนามว่าเป็นพ่อมดการตลาดแห่งยุคดิจิทัลเลยทีเดียว

หนังสือ “สูตรลับดอทคอม” (DotComSecrets) คือ ผลงานที่รัสเซลเปิดเผยสูตรลับทางการตลาดที่เขาใช้สร้างธุรกิจออนไลน์ของตัวเอง จนกลายเป็นเศรษฐีภายในระยะเวลาไม่นาน

ถ้าคุณกำลังมองหาแนวทางการตลาดที่ใช้สำหรับโลกยุคใหม่ เราขอแสดงความยินดีด้วย เพราะหนังสือที่อยู่ในมือคุณขณะนี้ คือ สิ่งที่คุณกำลังมองหา

สำนักพิมพ์ลีฟริช

ร่วมสร้างสรรค์สังคมก่อนผู้มั่งคั่งรวยทรัพย์ รวยสุข

ตัวอย่าง

คำนำผู้แปล

หมัดที่ร้ายแรงที่สุดในวิชาคาราเต้ คือ “หมัดตรง”

คาราเต้เป็นวิชามวยเก่าแก่จากญี่ปุ่น มีปรัชญาเบื้องหลังอันแสนเรียบง่ายว่า หมัดเดียวสยบศัตรู หรือพูดเป็นภาษาคณิตเราก็คือ วิชาขั้นสูงสุดของคาราเต้เป็นการทำให้ คู่ต่อสู้พ่ายแพ้ในการจู่โจมเพียงครั้งเดียว และหมัดตรงคือท่าที่มีคุณสมบัติเช่นนั้น แต่หมัดตรงกลับเป็นท่าพื้นฐานที่สุดที่ผู้ฝึกคาราเต้ทุกคนจะต้องเรียนเป็นท่าแรก

หรือ ท่าสามัญ คือท่าขั้นสูงสุดนั่นเอง

สตีฟ จ๊อบส์ ...บุรุษที่ทุกคนยกย่องว่าเป็นเจ้าแห่งผู้มี “อัจฉริยภาพ” สูงที่สุดในยุคเรา เขาไม่ใช่ดีไซเนอร์ และไม่เคยออกแบบสินค้าของตัวเองแม้แต่ชิ้นเดียว (ตกใจใช่ไหมล่ะ!) ไม่ใช่โปรแกรมเมอร์ ไม่ใช่นายช่าง พุดง่ายๆ ผู้ชายคนนี้ “ทำอะไรไม่เป็นเลย” แต่ทำไมผู้ชายคนนี้จึงมีแต่คนยอมรับว่าเป็นสุดยอด เป็นแรงบันดาลใจ เป็นศาสดา เป็นอะไรหลายๆ อย่างที่ไม่เคยมีเจ้าแค้นใดทำได้มาก่อน

นั่นเป็นเพราะ สตีฟ จ๊อบส์ เข้าใจเรื่อง “ลูกค้า” ดีที่สุดในโลก เขาคือคนที่รู้ความต้องการของลูกค้า มากกว่าตัวลูกค้าเองเสียอีก

และนี่คือ หมัดที่ร้ายแรงที่สุดในโลกธุรกิจครับ!

หมัดเด็ดของ สตีฟ จ๊อบส์ คือหมัดเด็ดที่มีชื่อว่า “ลูกค้าของคุณคือใคร?”

และคำถามที่ว่า “ลูกค้าของคุณคือใคร?” คือคำถามแรกที่คนเริ่มธุรกิจต้องตอบ

ให้ได้ก่อนลงมือทำ มันคือคำถามแรกสุดและเป็นคำถามพื้นฐานที่สุด แต่ในขณะเดียวกัน มันคือคำถามที่ทำให้ธุรกิจของคุณบรรลุถึงระดับแสนล้านได้

และเช่นกัน ... คำถามแรกที่คุณต้องตอบให้ได้ก่อนจะเปิดไปอ่านหน้าต่อไปก็คือ “ลูกค้าของเราคือใคร?”

หากคุณตอบคำถามนี้ได้ดี (แม้จะยังไม่ถึงระดับ สตีฟ จ๊อบส์ ก็ตาม) แค่นี้เทคนิคในหนังสือเล่มนี้ไปใช้สักหนึ่งหรือสองอย่าง ก็เพิ่มยอดขายได้มหาศาลแล้ว และนั่นจึงไม่ใช่เรื่องบังเอิญเลยที่บทแรกของหนังสือเล่มนี้จะพูดถึงเรื่องการทำความรู้จักลูกค้า ซึ่งถึงตรงนี้คุณก็ควรจะพอเข้าใจแล้วนะครับว่า มันคือบทที่สำคัญที่สุดในหนังสือเล่มนี้

ตลอดระยะเวลาของการทำธุรกิจตั้งแต่วันแรกจนถึงวันที่ธุรกิจของคุณตั้งหลักได้ คุณต้องพัวพันกับความต้องการของลูกค้าตลอด เขาคือใคร? มีนิสัยอย่างไร? ชอบแรงแค่ไหน? อยู่ที่ไหน? เวลาพูดกับเพื่อนใช้ภาษาแบบไหน? เจ็บปวดกับเรื่องอะไรมา? มีความต้องการอะไรในชีวิต? กลัวอะไร? ก่อนหน้านี้เคยใช้สินค้าอะไร? ฯลฯ

ตอบได้หมดครับ?

หากคุณตอบได้ ผมขอแสดงความยินดีด้วยครับ เพราะนั่นเท่ากับธุรกิจของคุณประสบความสำเร็จไปแล้วเกิน 50% และหนังสือเล่มนี้จะช่วยเติมอีก 50% นั้นให้เต็มได้ แต่ถ้าหากคุณยังตอบได้ไม่ครบ ก็ไม่ต้องห่วง เพราะบทแรกของหนังสือเล่มนี้จะบอกถึงวิธีการทำความรู้จักลูกค้าของคุณอย่างละเอียด และสำหรับคนที่ยังไม่มีธุรกิจ หนังสือเล่มนี้ก็จะสอนให้คุณเริ่มธุรกิจตั้งแต่เริ่มต้น จนทำยอดขายเป็นพันล้านได้

หนังสือเล่มนี้ไม่ใช่หนังสืออ่านเล่น อ่านเอาเพลิน หรืออ่านเพื่อเก็บข้อมูลเพิ่ม หนังสือเล่มนี้เต็มไปด้วยภาคปฏิบัติ และสูตรลับสำเร็จรูปที่คุณสามารถนำไปใช้ได้ทันที และเนื้อหาต่อจากนี้ไปในหนังสือจะเริ่ม “จับมือคุณลงมือทำ” ทันที

หากคุณต้องการวิธีการที่จะนำไปประยุกต์ใช้กับธุรกิจของคุณทันที แล้วเห็นผลลัพธ์อย่างรวดเร็ว คุณเลือกหนังสือถูกเล่มแล้วครับ เพราะหนังสือเล่มนี้เต็มไปด้วยแบบฝึกหัด รวมทั้งขั้นตอนการขาย หรือแม้แต่สคริปต์ที่คุณสามารถนำไปใช้โทรทักมัลเลอร์ของคุณได้ทันที

นี่คือหนังสือที่สอนให้คุณเข้าใจหลักการตลาดที่เหมาะสมกับธุรกิจ SME และ Startup ที่ต้องการทำตลาดออนไลน์ด้วยตัวเอง ไม่จำเป็นต้องเลี้ยงจ้างเอเจนซีโฆษณาแพงๆ ที่เราก็ค

ไม่รู้ว่าจะทำยอดขายให้เราได้หรือไม่ มันคือระบบการตลาด ที่แม้แต่บริษัทใหญ่ๆ ในซิลิคอน แวลลีย์ ก็นำไปใช้กันทั่วไป เพียงแต่ยังไม่แพร่หลายในเมืองไทยเท่านั้นเอง

ในเมืองไทยเรียกการตลาดแบบนี้ว่า Internet Marketing แต่ในระดับสากลส่วนใหญ่จะเรียกว่า Direct Response Marketing หรือบางคนก็เรียกว่า Direct Marketing เฉยๆ ซึ่งแปลได้ว่า “การตลาดแบบขายกันตรงๆ” เป็นการตลาดที่ใช้ต้นทุนต่ำ แต่สร้างยอดขายได้โดยตรงในทันที

ไม่ต้องรอรสรับเบอร์ด์ สร้างการรับรู้ หรือสร้างสิ่งอื่นๆ ที่ส่งผลต่อยอดขายแบบอ้อมๆ เป็นการตลาดที่วัดผลด้วยยอดขาย หากแคมเปญไหนไม่เวิร์ค หรือยอดขายไม่มากี่ยกเล็ก หรือแก้ไขได้ทันทีแบบเป็นวิทยาศาสตร์ ไม่ต้องเดา ไม่ต้องทาย เพราะตัวเลขยอดขายมันแสดงอย่างชัดเจน

DotComSecrets คือหนังสือที่ทุกคนในวงการ Direct Response Marketing ยกย่องกันว่า “เป็นหนังสือที่แฉวิธีการของ Direct Marketing อย่างหมดเปลือก”

หลังจากที่คุณอ่านหนังสือเล่มนี้จบ คุณจะรู้จักกับวิธีการทุกอย่าง เทคนิคทุกแบบ และแนวทางการทำการตลาดแบบนี้อย่างละเอียด ในแบบที่หากคุณเสียตังค์ไปเรียนอาจจะต้องยอมจ่ายเงินหลายหมื่นถึงจะรู้ข้อมูลที่ครอบคลุมขนาดนี้

เตรียมตัวนะครับ เพราะหลังจากที่คุณพลิกหน้าต่อไป ชีวิต และธุรกิจของคุณจะเปลี่ยนไปตลอดกาล

ด้วยรัก

ธนกร นารับพร

<https://www.facebook.com/MachineReading>

ตัวอย่าง

สารบัญ

คำนิยม	ต่อไปนี้เป็นสิ่งที่ “สมาคมลัทธิจอนไลน์” ต้องการปกปิดไว้ (และกำลังจะได้รับการเปิดเผยในหนังสือเล่มนี้) หนังสือเล่มนี้พูดถึงอะไร (และไม่พูดถึงอะไร)	15
บทนำ		25
ภาคที่หนึ่ง บันไดกับกรวย		37
ความลับที่ 1	สูตรลบบอนไลน์	39
ความลับที่ 2	บันไดคุณค่า	47
ความลับที่ 3	จับบันไดมายัดใส่กรวย	61
ความลับที่ 4	ลูกค้าอยู่ไหนได้	66
ความลับที่ 5	ทราฟฟิกสามแบบ	75
ภาคที่สอง กรวยการสื่อสาร		83
ความลับที่ 6	ตัวละครเอก	85
ความลับที่ 7	อนุกรมอีเมลละครน้ำเน่า	100
ความลับที่ 8	อีเมลรายวันของไซน์ฟิลด์	114

ภาคที่สาม ศาสตร์แห่งกรวย ศาสตร์แห่งการขายซ้ำ 127

ความลับที่ 9 แกะรอยสุดยอดกรวย	129
ความลับที่ 10 วิชากรวยเจ็ดขั้น	140
ความลับที่ 11 ตัดต่อกรวย 23 ขั้น	159
ความลับที่ 12 กรวยการขายสินค้าหน้าฉาก VS. สินค้าหลังฉาก	180
ความลับที่ 13 สุดยอดเหยื่อล่อ	185

ภาคที่สี่ กรวยการขายและสคริปต์สำเร็จรูป 195

กรวยหน้าฉาก	199
กรวยที่ 1 แบบฟอร์มสินค้าฟรี แบบคิดค่าขนส่งสองชั้น	201
กรวยที่ 2 กรวยสินค้าเลี้ยงตัว	211
กรวยที่ 3 กรวยซื้อซ้ำ	225
กรวยสำหรับบันไดลูกค้าชั้นกลาง	229
กรวยที่ 4 สุดยอดลัทธิมาออนไลน์	231
กรวยที่ 5 เว็บปีนาร์กรวยล่องหน	242
กรวยที่ 6 เปิดตัวสินค้า	254
กรวยสินค้าหลังฉาก	261
กรวยที่ 7 ไปสมัครสามชั้นสำหรับของสูงค่า	262

ภาคที่ห้า ClickFunnels 279

บทสรุป Ignite	285
---------------	-----

กิตติกรรมประกาศ

ตัวอย่าง

มีคนมากมายที่มีส่วนร่วมในการแบ่งปันไอเดียให้กับหนังสือเล่มนี้ที่ผมอยากกล่าวคำขอบคุณ ไอเดียเหล่านี้ได้กลายมาเป็นยุทธศาสตร์หลักให้กับหนังสือในมือของคุณ และผมต้องขอขอบคุณเหล่าทีมงาน ที่เป็นผู้อยู่เบื้องหลังการนำไอเดียทั้งหมดมาลองผิดลองถูก จนแน่ใจว่า ยุทธศาสตร์ตัวไหนใช้ได้จริง แล้วจึงค่อยนำมาแบ่งปันให้กับคนอื่นๆ ต่อ

ท่ามกลางบรรดาครูการตลาดที่เคยสั่งสอนผมมา มีคำสอนจากหลายคนที่ผมนำมาใช้งานจริงในบริษัทของผม ผมจะพยายามอย่างดีที่สุดที่จะบอกที่มาของคำสอน และมอบเครดิตคืนกลับไปยังเจ้าของคำสอน แต่ถ้ามีใครที่ผมไม่ได้เอ่ยนาม ผมก็ต้องขอภัยมา ณ ที่นี้ด้วย โดยรายชื่อของบรรดาปรมาจารย์ทางการตลาดทั้งหมดมีดังนี้

มาร์ค จอยเนอร์, แดน เคนเนดี้, บิลล์ เกลย์เซอร์, เดแกน สมิธ, โทนี ร็อบบินส์,

ดอน ลาฟรี, จอห์น อลานิส, อังเดร ซาเปรอน, เบน เซทเทิล, สตีฟ เกรย์, ไรอัน เดรส, เพอร์รี เบลเซอร์, อาร์มานด์ โมริน, เจสัน แพตเลี่ยน, เท็ด ไซมัส, ไมค์ ฟิลเชม, เดวิด เพรย์, เซต ไฮมส์, เจฟ วอลด์เกอร์, จอห์น รีส์, รีอบบี้ ซัมเมอร์ รวมถึงผู้ประกอบการธุรกิจออนไลน์ ผู้กล้าหาญทุกท่านที่ออกมาส่งมอบคุณค่าให้กับผู้คน

สุดท้ายนี้ ผมอยากจะทำคำขอบคุณต่อทีมงาน กลุ่มคนผู้มีความสามารถเพื่อนำไอเดียเล็กๆ หลายไอเดียของผมไปทดลอง แล้วกอดคอเดินผ่านความสำเร็จและล้มเหลวไปด้วยกัน มีพนักงานที่เคยเดินทางร่วมทางกับผมนับร้อยชีวิต ซึ่งคงเป็นไปไม่ได้ที่เอ่ยชื่อพวกเขาทั้งหมด แต่อย่างน้อย ผมก็อยากบอกว่าคำสดุดีต่อหุ้นส่วนทั้งหลายที่คอยสนับสนุนผม และอุทิศสิ่งต่างๆ ให้ผมมากมายเหลือจะกล่าว

ขอบคุณ เบรนท์ คอปไฟเตอร์ และจอห์น บาร์กเกอร์ สองหนุ่มผู้คอยดูแลบริษัทให้ผม ทอดด์ ดิกเกอร์สัน และ ดีแลน โจนส์ ผู้สร้าง ClickFunnels เครื่องมือที่ทำให้การทำงานของเร และของทุก ๆ คนเป็นเรื่องง่ายขึ้น ดอเรีย เนซิเฟอร์ ที่กล้าเสี่ยงมาร่วมหัวจมท้ายกับผมตั้งแต่ช่วงแรกของกรก่อตั้งบริษัท จนบริษัทเติบโตมาจนถึงวันนี้ และลูอี อีสัน ที่ผลักดันให้ผมกล้าเขียนหนังสือเล่มนี้ เธอทุ่มเททั้งเวลาและแรงกายอันมหาศาล จนหนังสือแล้วเสร็จ

คำนิยม

ต่อไปนี่คือสิ่งที่ “สมาคมลัทธิธุรกิจออนไลน์” ต้องการปกปิดไว้ (และกำลังจะได้รับการเปิดเผย ในหนังสือเล่มนี้)

โดย แดน เอส. เคนเนดี

ใช่แล้วครับ โลกใบนี้มี “สมาคมลัทธิธุรกิจออนไลน์” อยู่จริง ซึ่งเป็นแหล่งรวมตัวของเหล่าบรรดาจอมยุทธ์ ที่ต่างเข้ามาใช้ชีวิตด้วยกัน วางแผนโคตรร่วมกัน และทำงานไถ่กัน ขึ้นชื่อว่าสมาคมลับแล้ว ย่อมต้องมีความลับบางประการที่ไม่สะดวกต่อการบอกให้คนนอกได้รับรู้ และในบางกรณีถึงกับต้องมีการลับขาหลอกให้พวกเราเข้าใจผิดกันเลยทีเดียว หนังสือเล่มนี้จึงคล้ายกับคัมภีร์ยุทธ์ที่เปิดเผยเคล็ดวิชาของยอดฝีมือในสมาคมลับแห่งนี้ และจะทำให้ผู้อ่านได้รู้ถึงเบื้องหลังของบริษัทต่างๆ ที่กำลังเติบโตอย่างรวดเร็วในปัจจุบัน

ได้โปรดอย่าเพิ่งเข้าใจผิดกันไปว่า ยอดฝีมือในสมาคมลับแห่งนี้เป็นตัวร้าย (ถึงแม้จะมีบางคนที่น่ารังเกียจ แต่ก็ไม่มีมากนัก) เพียงแค่ส่วนใหญ่มักจะร่อนวิชาชอบโชว์ออฟแสดง “ปฎิหาริย์” เรียกเสียงฮือฮาจากเหล่าแฟนคลับ แต่ก็มีอีกหลายคนทำหน้าที่ผู้นำทางคอยบอกตำแหน่งของขุมสมบัติให้กับนักธุรกิจตัวจริงได้ตามไปตักตวง หากลองตั้งใจฟัง และสังเกต

ดูให้ดี เราจะสามารถมองเห็นรูปแบบซ้ำๆ ที่อยู่เบื้องหลังทุกสิ่งซึ่งออกมาจากปากจอมยุทธ์เหล่านี้ อันเป็นสิ่งที่ถูกซุกงำไว้อย่างตั้งใจ อีกทั้งไม่มีหลักการให้จับต้องได้ หนังสือเล่มนี้จะช่วยเปิดเผยทั้ง “ปาดิหาริย์” ที่ถูกซ่อนพ้อออกมา รวมทั้งกลยุทธ์หลักๆ ที่คุณสามารถนำไปประยุกต์ใช้เพื่อขยายธุรกิจผ่านสื่อต่างๆ ในโลกออนไลน์อีกด้วย

หน้าที่ของเหล่ายอดยุทธ์ในโลกออนไลน์ก็คือ ทำให้คุณเชื่อว่าโลกของการตลาดและธุรกิจออนไลน์นั้น เป็นอะไรที่วูบวาบ เปลี่ยนแปลงตลอดเวลา ต้องหนีออกจากกฎเกณฑ์เก่าๆ อีกทั้งหลักการ ข้อเท็จจริง และตัวเลขต่างๆ ที่เคยสร้างความสำเร็จให้กับวงการโฆษณาและการตลาดในวันก่อนๆ นั้น กลายเป็นของล้าสมัยไปหมดแล้ว

หนังสือเล่มนี้ของรัสเซล บรันสัน จะต่างออกไปจากสิ่งที่กล่าวมาทั้งหมด ในขณะที่คนอื่นกำลังพูดถึงเคล็ดลับอันชวน “วูบวาบ” ของโลกอินเทอร์เน็ต แต่รัสเซลกลับเลือกที่จะพูดถึงกลยุทธ์ รวมไปถึงยุทธวิธีในการปรับปรุงธุรกิจของคุณตั้งแต่ระดับพื้นฐาน (ซึ่งเป็นกลยุทธ์และยุทธวิธีที่ใช้กับการตลาดขายตรงพันธุ์แท้) หน้าที่ของคุณในฐานะผู้เสฟสื่อออนไลน์ คือการถอดหมวกแห่งเชื่อในความรู้ ที่ทั้งดูน่าเชื่อถือ มีความเชิ่ชี่ เป็นที่นิยม อีกทั้งเป็นที่โฆษณาในหมู่เพื่อนฝูง แท้จริงฯ แล้วกลับเป็นแค่องค์ความรู้หลอกๆ ที่มาจากกูรูตัวปลอม โดยปราศจากหลักการตลาดที่แท้จริง คุณผู้อ่านต้องทำการบ้านให้ละเอียด อย่าให้ใครหลอกเอาได้

ถึงแม้ว่าผมจะเป็นคนหนึ่งที่มักจะชอบท้าทายขนบและกฎเกณฑ์อยู่เสมอ แต่ลึกๆ แล้วผมก็ยังชอบหลักการพื้นฐานและข้อเท็จจริง การควบคุมช่วยสร้างความมั่นใจให้กับผม ในที่นี้ผมเน้นไปถึงการควบคุมเงิน และวิธีสร้างเงิน ส่วนวิธีหลอกๆ ที่ถูกแปลงปล่อยออกมาจากเหล่ายอดฝีมือนั้น ผมไม่สน

ผมมองว่าเรื่องของการตลาดขายตรงนั้น เป็นวิทยาศาสตร์ ตัวผมเองเป็นคนที่ชอบความแน่นอน หากเลือกได้ ผมจะขับรถที่เครื่องยนต์ติดทุกครั้งที่ผมบิดกุญแจ และสามารถวิ่งได้ตามความคาดหวังทุกครั้งที่ผมขับซึ่ แต่ผมจะไม่ยอมเสี่ยงขับรถที่ดูเชิ่ชี่ และเป็นรุ่นที่นิยมกันในคนหมู่มาก แต่แล้วจู่ๆ เครื่องดับเสียดื้อๆ บนถนน แล้วจากนั้นก็สตาร์ทเครื่องไม่ติดอีกเลย ผมชอบความร่วมมือสมัย ซึ่งไม่จำเป็นต้องล้าสมัยเสมอไป งานของผมก็คือที่ปรึกษาด้านการวางกลยุทธ์ และเป็นนักเขียนโฆษณา ผู้มีหน้าที่ผลิตงานโฆษณา ทำการตลาด และขายทรัพย์สินที่สามารถสร้างคุณค่าให้กับลูกค้าของผมได้อยู่เสมอ ไม่ใช่แค่เครื่องมือ

ทำเงินที่เขียนขึ้นมาด้วยหมึกกล่องหมึก (ที่อาจจะไม่เหลือคุณค่าใดๆ เลยในอนาคต)

ทั้งหมดนี้คือ เหตุผลที่ทำให้ผมยอมเขียนคำนิยามให้กับหนังสือที่เกี่ยวกับการทำตลาดออนไลน์เล่มนี้ เพราะผมยอมรับข้อเท็จจริงทุกอย่างที่เขียนขึ้นจากปลายปากกาของริสเซล บรินสัน สิ่งที่ปรากฏอยู่ภายในเนื้อหาของหนังสือริสเซล บรินสัน ต่างจาก “จอมยุทธ์พันธุ์ใหม่” ทั้งหมด ตรงที่ริสเซลเป็นคนที่เน้นพื้นฐานในด้านวินัยทางการตลาดขายตรง

วินัยคือสิ่งที่ดี นายพลนอร์ม ชวาร์ซคอฟฟ์ (จากปฏิบัติการพายุทะเลทราย ในสงครามอ่าวเปอร์เซีย) เคยกล่าวไว้ว่า

“รองเท้าที่ขัดจนมันเลื่อม ช่วยชีวิตเราได้”

นายพลนอร์ม ได้อธิบายต่อไปถึงหัวใจของการสู้รบที่อยู่ภายใต้หมอกควัน และความกดดันของสงครามเอาไว้ว่า **ผู้ไร่วินัยจะตาย** อันเป็นหลักการเดียวกับโลกธุรกิจเช่นกัน ตัวผมเองก็จำเป็นต้องไปนั่งประชุมกับพวกนักธุรกิจออนไลน์รุ่นเยาว์อยู่บ้าง ในบางครั้ง แต่ผมก็พยายามให้น้อยที่สุดเท่าที่จะเป็นไปได้ เพราะพวกเขามักแสดงให้เห็นถึงหลักคิดที่ปราศจากวินัย เต็มไปด้วยอึดอัด แต่กลับมีข้อมูลตัวเลขทางธุรกิจรองรับน้อยมาก โดยส่วนใหญ่แล้ว ผมมักไม่ค่อยแฮร์ “บึงเกอร์กันกระสุน” ของผมให้กับเด็กหนุ่มเหล่านี้ แต่ริสเซลเป็นข้อยกเว้น ผมขอเสี่ยงกับเขาเต็มตัว

เนื้อหาภายในหนังสือเล่มนี้จะกล่าวถึงพื้นฐานในโลกธุรกิจที่แสนจะประหลาดอย่าง การตลาด และการค้าในโลกออนไลน์ หนังสือจะทำให้เรามองออกว่า สื่อในโลกอินเทอร์เน็ตก็เป็นแค่สื่อ ไม่ใช่ธุรกิจ จะมีการกล่าวถึงศาสตร์แห่งการเทียบสอเนื้อหา ทั้งหมดถูกเขียนขึ้นมาจากหลักทางการตลาดที่เรียกว่า กรวยการขาย หรือ Sales Funnel รวมถึงสถาปัตยกรรมด้านงานขายที่ได้รับการพิสูจน์มาอย่างยาวนาน อันเป็นวิธีที่ต้องอาศัยวินัยอย่างสูง

นี่คือหนังสือแห่งการสับลิบ เพราะแค่ชื่อก็หลอกผู้อ่านเสียแล้ว มันไม่ได้เกี่ยวกับ “เคล็ดลับธุรกิจออนไลน์” อีกทั้งไม่ใช่คัมภีร์ยุทธศาสตร์ที่ช่วยให้คุณสามารถขายธุรกิจทางออนไลน์ได้อีกด้วย และถึงแม้เนื้อหาจะมีความเกี่ยวข้องกับเรื่องดังกล่าวจริง ก็เป็นไปในทางที่ต่างออกไปจากสิ่งที่คุณผู้อ่านเคยถูกหลอกให้เชื่อว่าโลกออนไลน์เป็นเช่นไรเสียมากกว่า

กล่าวตามความสัจจริง นี่คือหนังสือที่เต็มไปด้วยเนื้อหาอันหนักแน่น ซึ่งนำเสนอ “เคล็ดลับ” ทางการตลาดที่คุณสามารถนำไปประยุกต์ใช้กับธุรกิจ “ดอตคอม” ของคุณได้อย่างไว้วางใจได้ และ “เคล็ดลับ” ดังกล่าว ก็สามารถนำมาประยุกต์ใช้ได้กับบรรดาคนที่คร่ำหวอดในวงการออนไลน์มานานได้อีกด้วย ว่ากันตามจริงแล้ว หนังสือเล่มนี้เปรียบเหมือนคัมภีร์ยุทธศาสตร์เพื่อการขยายบริษัทของคุณด้วยวิธีที่**ได้รับการพิสูจน์มาแล้ว** อย่างการเก็บรายชื่อว่าที่ลูกค้าที่มีโอกาสในการขาย หรือ Lead Generation และการเปลี่ยนใจลูกค้า หรือ Conversion อันเป็นวิธีการที่สามารถนำไปใช้ได้ทั้งในโลกออนไลน์ และโลกธุรกิจนอกอินเทอร์เน็ต

คำว่า “หนักแน่น” และ “ไว้วางใจได้” และ “ได้รับการพิสูจน์มาแล้ว” ไม่ใช่คำศัพท์ทางการตลาดที่เช็กชู้รักเท่าไรนัก ดังนั้นผมจึงยอมให้รัสเซีย ไม่นำเอาคำทั้งสามไปโปรยไว้บนหน้าปก (แต่ค่อยๆ เปิดเผยออกมาภายในเล่มอย่างละเมียดละไม) มิเช่นนั้นลูกค้าคงหายหมด เพราะการโปรยด้วยคำว่า “ขยายธุรกิจทาง**ออนไลน์**” เป็นอะไรที่ดูเจ๋ง และใช้แรงน้อยกว่าการเลือกใช้คำว่า “ขยายธุรกิจ” ด้วยเหตุนี้ การเล่นกับความสนใจของผู้อ่านผ่านหน้าปกด้วยคำเหล่านี้ จึงเป็นสิ่งที่ผมพอจะเข้าใจได้ รัสเซีย คือยอดดอตคอมยุคแรกๆ และมีมือของเขาก็คงพัฒนาไปถึงขั้นกระเบื้องอยู่ทีไร แต่ก่อนที่เราจะไปกันต่อ ขออนุญาตให้ผมได้ใช้พื้นที่ตรงนี้บอกอะไรกับคุณผู้อ่านเสียหน่อย

สิ่งที่ผมอยากจะฝากไว้ก็คือ อย่าทำตัวเชื่องช้า และอย่าปล่อยให้หิรคง่าย ๆ ทำให้คุณเสียสมาธิ ทำตัวให้เป็นผู้ใหญ่ที่มีความรับผิดชอบ จงลงทุนเวลา และเงินทองของคุณไปกับการหาข้อมูล เก็บเกี่ยวทักษะ และทรัพย์สินต่างๆ ที่จะสร้างผลตอบแทนรอให้คุณไปเก็บเกี่ยวในระยะยาว อย่าไปสนใจกระแสนิยมที่มีแต่ความวูบวาบ อย่าไปยุ่งกับไอเดียเช็กชีที่พร้อมจะล้าสมัยในอีกไม่นาน และอย่าไปหลงเชื่อกับสิ่งที่สื่อรุ่นใหม่ๆ พยายามยิงออกมาเพื่อดึงความสนใจจากพวกเรา จงใช้ชีวิตด้วยสติโดยใช้ข้อเท็จจริง ตัวเลข และประวัติศาสตร์เป็นเครื่องมือหลัก

อย่าหยิบหนังสือเล่มนี้ขึ้นมาอ่านด้วยหลงคิดเอาว่า หนังสือจะบอกข้อมูลใหม่ๆ เจ๋งๆ ทำแล้วรวยเร็ว ช่วยแก้ปัญหาของเราได้ทันใจ หรือเป็น “ของเล่น” ใหม่เอี่ยม หรือมุกทางการตลาดใหม่ๆ ที่สามารถทำเงินให้กับคุณได้ทันที แต่หลังจากนั้น คุณก็ต้องวิ่งหา มุกใหม่ต่อไปวนไปวนมาอย่างไม่รู้จบ

แต่จงใช้หนังสือเล่มนี้ สร้างความเข้าใจอันลึกซึ้ง มองเห็นภาพรวม กับโครงสร้าง
ได้อย่างแจ่มชัด และองค์ความรู้ในหลักการตลาดที่คุณจะสามารถหยิบจับมาใช้ในจักรวาลแห่ง
สื่อในโลกออนไลน์ได้ต่อไป

แดน เอส. เคนเนดี้

แดน เอส. เคนเนดี้ เป็นที่ปรึกษาด้านกลยุทธ์ที่ได้รับความนิยมเชื่อถือจากบรรดา
มืออาชีพผู้มีรายได้เจ็ดหลัก และนักการตลาดขายตรงระดับมือโปร รวมทั้งผู้บริหารของ
บริษัทต่างๆ นับหลายร้อยคน นอกจากนี้แดนยังเป็นผู้ประพันธ์หนังสือมากกว่า 20 เล่ม
รวมไปถึง *No B.S. Guide to Ruthless Management of People and Profits* (2nd
Edition) สามารถติดตามข่าวสารเกี่ยวกับแดนได้ที่ www.NoBSBooks.com และ www.GKIC.com

ตัวอย่าง

หนังสือเล่มนี้พูดถึงอะไร (และจะไม่พูดเรื่องใด)

ตัวอย่าง

สวัสดีครับ ผมชื่อ รัสเซล บรันสัน....

ก่อนที่จะเริ่มเนื้อหา ผมขออนุญาตแนะนำตัวเอง และเล่าให้คุณผู้อ่านฟังว่า หนังสือเล่มนี้พูดถึงอะไร (และที่สำคัญกว่านั้น คือสิ่งใดบ้างที่หนังสือเล่มนี้จะไม่พูดถึง)

หนังสือ**ไม่ได้**พูดถึงเรื่องการเพิ่มปริมาณลูกค้าให้กับเว็บไซต์ของคุณ แต่ก็มีเนื้อหาบางส่วนในหนังสือที่จะสอนให้คุณสามารถเพิ่มปริมาณลูกค้าในระดับท่วมทับทวีคูณที่คุณไม่เคยพบเคยเจอมาก่อน

หนังสือเล่มนี้ **ไม่ใช่**หนังสือว่าด้วยการเพิ่มยอดขาย แต่เนื้อหาในหนังสือเล่มนี้ก็สามารถช่วยให้จำนวนลูกค้าที่เปลี่ยนใจมาซื้อสินค้าของคุณเพิ่มพูนขึ้นในระดับที่สูงไปกว่าแค่การปรับแก้คำโฆษณาหน้าเว็บ หรือการเทียบสบู่ใดๆ ที่คุณเคยทำมาก่อน

หากตอนนี้คุณกำลังเจอกับปัญหาว่ามีปริมาณลูกค้าเข้าเยี่ยมชมเว็บไซต์ของคุณ

น้อยเกินไป หรือหากจะมีบ้าง แต่ลูกค้าเหล่านั้นกลับไม่ยอมเปลี่ยนใจมาควักกระเป๋าซื้อสินค้าในเว็บดังกล่าว คุณก็คงได้แต่คิดว่า ปัญหาที่มีต้องเป็นเรื่องของปริมาณลูกค้า หรือไม่ก็ต้องเรื่องยอดขายเป็นแน่ แต่จากประสบการณ์การทำงานร่วมกับธุรกิจนับพันแห่ง ทำให้ผมได้พบว่าปัญหาไม่ได้อยู่ตรงนั้น ปริมาณลูกค้าในระดับต่ำกับยอดขายในระดับห่วยนั้น เป็นผลพวงมาจากรากเหง้าของปัญหาที่ใหญ่กว่านั้นอันเป็นปัญหาที่มองเห็นกันได้ง่ายๆ (อันนี้เป็นขำขำ) แต่กลับแก้ไขได้ง่ายกว่า (อันนี้ถือเป็นขำขำ)

เมื่อไม่นานมานี้ ผมมีโอกาสบินไปยังซานดิเอโก เพื่อร่วมงานกับ ดร. คาโนเล แห่ง FitLife.tv แปรนต์นี้มีผู้ติดตามทางเฟซบุ๊ก จำนวน 1.2 ล้านคน แต่เนื่องจากการเปลี่ยนแปลงบางอย่างในเฟซบุ๊ก ทำให้ปริมาณลูกค้าของเขาตกลงไปถึง 90 เปอร์เซ็นต์ ตอนนั้นทุกๆ การขายจำนวน 97 ดอลลาร์ ดร.ต้องใช้จ่ายถึง 116 ดอลลาร์ ซึ่งทำให้เขาไม่สามารถทำกำไรได้อีกต่อไป

ทีมงานของดร.โทรหาผม เพราะต้องการให้ผมเข้าไปช่วยแก้ปัญหาสองเรื่อง คือ ปัญหาปริมาณลูกค้าและยอดขาย

ผมส่งอีเมลผ่านสายไป คนส่วนใหญ่โทรมาหาผมก็เพราะปัญหาสองเรื่องนี้อยู่แล้ว พวกเขาชอบที่ที่บอกเอาไว้ว่าผมจะเข้าไปช่วยปรับแก้คำโฆษณา หรือเปลี่ยนกลุ่มเป้าหมายสำหรับการโฆษณา แล้วปัญหาก็จะถูกแก้ไขจนหายไป แต่ผมก็รู้อีกนั่นแหละว่า FitLife.tv ก็เหมือนกับบริษัทอื่นๆ ส่วนใหญ่ ตรงที่เรื่องของปริมาณลูกค้า และยอดขายไม่ใช่ปัญหาของพวกเขา

ถึงแม้จะมีบางแห่งที่พบว่าเกิดจากปัญหาทั้งสองอย่างจริง แต่ก็หาได้ยากเหลือเกิน แล้วที่พบบ่อยกว่านั้น คือปัญหาระดับโครงสร้างทางการตลาดที่เรียกว่า **กรวย**

หรือ **Funnel** นั่นเอง

หลังจากการได้นั่งฟังดร. และทีมงานเล่าถึงตัวเลขต่างๆ ความเจ็บปวดใจ รวมทั้งภาวะอื่นๆ ลงๆ ของธุรกิจจบลง ผมก็นั่งเอนศีรษะไปยังผนังพิง พร้อมกับพูดออกไปว่า พวกเขาโชคดีแล้ว

“คุณไม่ได้มีทั้งปัญหาด้านปริมาณลูกค้า และยอดขาย” ผมพูด

“คุณพูดบ้าอะไรเนี่ย? ปริมาณลูกค้าของเราลดลงไป 90 เปอร์เซ็นต์ และยอดขายของลูกค้าที่เราทำให้เปลี่ยนใจได้ ก็ยังไม่ถึงจุดคุ้มทุนด้วยซ้ำไป” ดร.พูด

“ปัญหาก็คือ คุณไม่มีปัญญาจ่ายให้มากพอ ลูกค้ารายใหม่ๆ จึงยังไม่เข้ามา และวิธีแก้ปัญหานี้ก็คือ การแก้ไขโครงสร้างกรวยการขายของคุณ” ผมตอบกลับอย่างสงบ

แดน เคนเนดี หนึ่งในที่เลี้ยงของผมเคยกล่าวไว้ว่า “ถึงที่สุดแล้ว ธุรกิจใดก็ตามที่จ่ายให้กับลูกค้าได้หนักที่สุด ธุรกิจนั้นจะชนะ”

เหตุผลที่ธุรกิจของดรูว์ทำเงินไม่ได้ เป็นเพราะเขายังไล่เม็ดเงินเพื่อตึงลูกค้าไม่มากพอ หากเราสามารถแก้ไขโครงสร้างกรวยการขายของเขาได้ ปัญหาของการจ่ายเงินจำนวน 116 ดอลลาร์ เพื่อสร้างยอดขาย 97 ดอลลาร์ก็จะหมดไป อีกทั้งเขายังอาจจะสามารถทำเงินได้สูงกว่าค่าให้จ่ายสองถึงสามเท่าสำหรับการขายแต่ละครั้งด้วยซ้ำไป เมื่อนั้นเกมของเขาจะเปลี่ยนไปโดยสิ้นเชิง และเมื่อถึงตอนนั้น เขาก็จะสามารถจ่ายเงินซื้อลูกค้าในปริมาณที่เพิ่มขึ้น จากทำเลที่กว้างขึ้น โฆษณาของเขาจะอยู่ในตำแหน่งที่เข้าถึงลูกค้าได้ดีกว่าคู่แข่ง เพราะประมูลชนะ และเขายังสามารถจ่ายได้มากกว่าเดิมสองถึงสามเท่า และการใช้จ่ายทั้งหมดที่กล่าวไปนั้น จะก่อให้เกิดตัวเลขกำไรที่เพิ่มพูนขึ้นไปอย่างมหาศาล

ว่าแต่ผมเข้าไปแก้ไขอะไรในธุรกิจของดรูว์บ้าง? เราแปลงสภาพระบบกรวยการขายที่เคยมีแต่ขาดทุน ให้กลายเป็นเครื่องมือทำเงินจนทำให้ FitLife.tv กลายเป็นองค์กรที่สามารถจ่ายเงินได้มากกว่าคู่แข่ง และในขณะเดียวกันก็มีลูกค้าในปริมาณที่มากขึ้น รวมทั้งยอดขายที่สูงขึ้นได้อย่างไร?

ทั้งหมดนี้ คือเนื้อหาที่จะได้รับการเขียนถึงในหนังสือเล่มนี้

หนังสือเล่มนี้จะพาคุณเดินทางไปยังเส้นทางเดียวกันกับที่ผมพาดรูว์และทีมงานเดินไป เนื้อหาในหนังสือจะช่วยให้คุณเข้าใจถึงโครงสร้างสินค้าและบริการจากบริษัทของคุณ ในแนวทางที่จะช่วยให้คุณทำเงินได้มากกว่าเดิมสองถึงสามเท่าจากปริมาณลูกค้าที่คุณกำลังมีอยู่ในมือตอนนี้ และเมื่อคุณได้ลองเดินตามขั้นตอนต่างๆ ในหนังสือนี้ ประตุนิคมประตูทองจะถูกเปิดออก แล้วถึงเวลานั้น คุณจะสามารถจ่ายเงินเพื่อดึงลูกค้าใหม่ๆ ได้มากกว่าเดิม

หนังสือเล่มนี้จะแสดงให้เห็นถึงวิธีการสื่อสารกับลูกค้าในแนวทางที่จะทำให้พวกเขาอยากจะเดินเข้ามาในร้านของคุณอย่างเป็นธรรมชาติ จนกล้าที่จะควักกระเป๋าจ่ายเงินมากขึ้น เพื่อซื้อสินค้าและบริการที่มีคุณค่าสูงกว่า และมีมูลค่าสูงกว่า

เมื่อคุณได้รับรู้หลักคิดเบื้องหลังหนังสือเล่มนี้แล้ว เราจะพาคุณผู้อ่านดำดิ่งลึกลงไปในแต่ละชั้นของโครงสร้างกรวยการขาย พร้อมไปกับการสำรวจองค์ประกอบสำคัญที่จำเป็น

สำหรับแต่ละขั้นตอนของการขายดังกล่าว

สุดท้ายผมจะเขียนถึงเกณฑ์แห่งกรวยการขาย 7 ประการที่ผมนำมาใช้กับบริษัทของตัวเองทั้งหมด แถมด้วยสคริปต์ที่ทางเราใช้เพื่อเปลี่ยนใจลูกค้าในแต่ละระดับภายในกรวยการขายอีกด้วย คุณเลือกได้ด้วยตัวเองเลยว่า จะเลียนแบบกรวยการขายและสคริปต์ของผม โดยเอาไปใช้แบบไม่ต้องดัดแปลง หรือทำการแก้ไขเพื่อปรับให้เหมาะสมกับธรรมชาติของธุรกิจตามที่คุณเห็นสมควร

เมื่อคุณกำลังนำเคล็ดลับต่างๆ ในหนังสือเล่มนี้ไปลงมือทำ ธุรกิจและเว็บไซต์ของคุณจะค่อยๆ เปลี่ยนจากบริษัทแบบๆ แบบสองมิติ ไปเป็นเครื่องจักรการตลาด และการขายแบบสามมิติ ที่จะช่วยให้คุณใช้จ่ายได้มากกว่าคู่แข่ง ดึงตัวลูกค้าใหม่ๆ ได้ในระดับอนันต์ และเก็บกำไรได้มากขึ้น ที่สำคัญคุณสามารถดูแลผู้คนได้มากกว่าเดิม

นี่คือเนื้อหาทั้งหมดที่หนังสือเล่มนี้จะกล่าวถึง

ตัวอย่าง