

Как попасть оттуда, где вы есть,  
туда, где вы хотите быть

Сделайте свою жизнь *проще*,  
доход – *больше*,  
и *получайте больше удовольствия*  
от развития своего бизнеса и  
профессионального роста.

# Руководство

к

6-недельному курсу

Джея Абрахама

## Цитаты

«Поскольку цель – это привлечь клиента, у компании есть две – и только две – функции: маркетинг и инновации. Маркетинг и инновации – это то, что дает результаты, а все остальное – расходы»

*Питер Дракер*

«Это процесс объединения разрозненных сил в один мощный канал»

*Джеймс Аллен*

«Вот самый тщательно охраняемый секрет мировой экономики: Когда твои услуги безупречны, ты становишься настолько бесстыдно богатым, что приходится покупать новые сумки, чтобы дотащить все деньги домой»

*Том Питерс*

«Где ты был – это даже не вполтину так важно, как то, куда ты идешь»

*Автор неизвестен*

«Вот простое, но мощное правило: Всегда давайте людям больше, чем они ожидают от вас получить»

*Нельсон Босвелл*

«Проблемы, которые вы встречаете на своем пути, невозможно решить на том же уровне сознания, на котором вы были, когда с ними столкнулись»

*Альберт Эйнштейн*

«Вы делаете это не для себя. Вы знаете, чего хотят люди, и вы делаете это для них»

*Уолт Дисней*

«Вы ничему не можете научить другого человека. Все, что вы можете, – это помочь ему раскрыть это в самом себе»

*Галилей*

«По-настоящему мудрый учитель не предлагает вам войти в обитель его мудрости, но направляет вас к воротам вашего сознания»

*Халиль Джебран*

«Не иди туда, куда ведет дорога. Иди туда, где нет пути, и оставь свой след»

*Автор неизвестен*

«Вы ищете магический ключ, который откроет вам дверь к источнику силы. Но ключ – у вас в руках, и вы сможете использовать его в тот самый момент, когда научитесь контролировать свои мысли»

*Наполеон Хилл*

«Главный секрет в моем личном рецепте успеха – это верно направленная энергия»

*Луис Ландборг*

«Значительные изменения невозможны для большой массы людей – до тех пор, пока новая переменная не найдет себе место среди фундаментальных принципов их образа мыслей»

*Норманн Винсент Пил*

«Это то, что ты узнаешь после того, как выучил все, что имеет значение»

*Джон Вуден*

«Самый лучший способ предсказать будущее – это создать его»

*Питер Друкер*

# Руководство

## Содержание

Раздел 1: Анкета для стратегического планирования.

Раздел 2: 12 способов, с помощью которых вы можете получить больше клиентов.  
Часть первая.

Раздел 3: 12 способов, с помощью которых вы можете получить больше клиентов.  
Часть вторая.

Раздел 4: Как сделать так, чтобы ваши потенциальные клиенты становились реальными, а существующие клиенты – приходили к вам снова.

Раздел 5: Как сделать так, чтобы ваши клиенты покупали больше и чаще.

Раздел 6: Как достичь максимальных результатов, при минимальных затратах и усилиях.

Раздел 7: 10 простых шагов к умножению прибыли.

Раздел 8: Мощные принципы, которые вы можете внедрить прямо сейчас и увеличить эффективность всех процессов и направлений.

Раздел 9: 16 сильных стратегий, которые помогут вам превзойти конкурентов.

Раздел 10: Как оптимизировать бизнес-стратегию. Первые шаги.

Раздел 11: Как оптимизировать бизнес-стратегию. Тестирование, измерение, оценка и систематизация.

Глава 12: Начните думать, как гений маркетинга.