

**Майкл Расмьюссен**



**Как за  
месяц  
добиться большего,  
чем остальные  
за год**

**<http://www.berestneff.com>**

**Издательство Виртуального Колледжа  
электронной коммерции**

**<http://www.berestneff.com/>**

## Содержание

<b>Получите Ваш подарок! .....</b>	<b>3</b>
<b>Вместо введения .....</b>	<b>4</b>
<b>Самый важный и мощный инструмент Вашей работы.....</b>	<b>5</b>
<b>Планирование самых важных направлений работы .....</b>	<b>6</b>
<b>Практическая реализация планирования .....</b>	<b>9</b>
<b>Если у Вас нет на все это времени... ..</b>	<b>11</b>
<b>Вместо заключения .....</b>	<b>12</b>
<b>Вам еще один подарок! .....</b>	<b>14</b>

## Получите Ваш подарок!

Вам как читателю этой книги полагается шикарный подарок-сюрприз – **бесплатная подписка на 6-дневный курс обучения Кейта Ричли «Пошаговое руководство по планированию коммерческого сайта»!**



Данный курс обучения представляет собой, по сути, пошаговое руководство по составлению плана успешного коммерческого сайта. Автор курса - от первого урока до последнего - буквально возьмет Вас за руку и проведет через все необходимые шаги для того, чтобы в итоге у Вас получился отличный план, который станет фундаментом успешности любого Вашего коммерческого сайта.

Этот курс на самом деле может быть назван уникальным - более подробного и простого алгоритма составления плана успешного коммерческого сайта лично мне нигде не встречалось, а я, поверьте, перелопатил весьма немало подобных материалов!

И что самое изумительное - подписка на данный курс абсолютно бесплатна!

Поэтому не упускайте свой шанс - оформляйте подписку и шаг за шагом начинайте составление правильного и грамотного плана Вашего будущего коммерческого сайта, который принесет Вам долгожданный успех в онлайн-бизнесе!

**Чтобы оформить Вашу бесплатную подписку на этот курс прямо сейчас – щелкните здесь!**

**<http://www.berestneff.com/courses/newbies/site-planning.htm>** !

## Вместо введения

И снова здравствуйте, мой дорогой и обожаемый читатель!

Добро пожаловать на страницы очередного небольшого, но очень полезного специального доклада, подготовленного исключительно для Вас Вашим другом и собратом по INTERNET-маркетингу Майклом Расмьюссеном.

В предыдущих специальных докладах мы с Вами рассмотрели большое количество очень важных вопросов, касающихся повышения прибыльности Вашего онлайн-бизнеса и умножения Ваших успехов. И Вы уже наверняка заметили, что стоит нам рассмотреть какой-либо один вопрос, как сразу же возникает еще несколько не менее важных. И данный документ, к чтению которого Вы приступаете, как раз и предназначен для того, чтобы ответить на один из таких вновь возникающих вопросов.

Итак, о чем мы с Вами поговорим сегодня?

Сегодня я хочу рассказать Вам о том, как в течение одного календарного месяца добиться больших результатов и успехов, чем основная масса онлайн-предпринимателей достигает за целый год. Вы не ослышались, заголовок данного доклада – не популистский лозунг.

Это вполне реально, более того – вовсе несложно, если Вы владеете нужной информацией и умеете применять ее в своей практике. И я, Ваш покорный слуга – живой тому пример.

И все, что Вам реально необходимо – это освоить один очень важный аспект организации и ведения Вашего бизнеса. Вот о нем-то и пойдет речь.

Что это за аспект?

Охотно Вам отвечу: это – планирование Вашего бизнеса, составление очень важного актива Вашей предпринимательской деятельности, который именуется Вашим деловым расписанием.

Нас окружает масса самой разнообразной литературы и других обучающих материалов, о том, как добиться успеха в онлайн и наращивать его, но вот в чем парадокс: очень мало кто говорит об искусстве организованного планирования и о составлении Вашего делового расписания. И что более всего прискорбно – абсолютное большинство бизнесменов (увы, далеко не только начинающих) даже не понимают важности этой работы... хотя обязаны ее понимать!

Знаете что?

Все известные предприниматели, кого я только знаю, кто добился подлинного и грандиозного успеха, имеют между собой, по крайней мере, одну общую черту. И заключается она в том, что они записывают каждый свой шаг – детально и подробно, а затем анализируют свои записи. И что самое важное – они планируют и просчитывают каждый свой шаг.

Видите ли, в чем дело... успех в онлайн-бизнесе – это дело не случая, не удачи и не счастливого стечения обстоятельств. Это результат большой работы, и в первую очередь – работы по планированию своей деятельности и выполнению намеченных планов. Вам следует крепко-накрепко усвоить эту важную истину, если Вы желаете добиться подлинного успеха.

Именно об этом мы и поговорим на страницах документа, который Вы держите в руках.

Времени у нас весьма немного, а рассмотреть нужно многое... поэтому не будем тянуть – перелистываем страницу и приступаем к внимательному изучению.

## **Самый важный и мощный инструмент Вашей работы**

Многочисленные учителя, консультанты и тренеры онлайн-бизнеса постоянно представляют на рынок все новые и новые информационные товары, каждый из которых претендует на то, чтобы сделать Вашу маркетинговую работу более простой, легкой, быстрой, эффективной и успешной.

Да у Вас самих наверняка рябит в глазах от всего этого многообразия.

И вместе с тем существует один очень важный и мощный инструмент, который в сотни раз мощнее всех этих информационных товаров вместе взятых. И что самое главное – этот инструмент уже находится в Вашем полном распоряжении, хотя Вы, возможно, и не подозреваете об этом.

Что это за инструмент? Разумеется, я говорю об обычной ручке. Шариковой, гелевой, перьевой и т.п. – какая Вам больше нравится. ☺

*«ууу.. да брось, Майк, причем тут обычная ручка?! Ты, должно быть, шутишь! Я думал ты откроешь мне потрясающую тайну какого-нибудь секретного и волшебного инструмента, который обеспечит мне полное доминирование в моей рыночной нише, заработок огромных сумм денег, сделает меня гораздо моложе и красивее, а также превратит буквально в Бога INTERNET-маркетинга!!!»*

Гм... спокойствие, только спокойствие. На самом деле эта самая обычная и неприметная ручка позволит Вам добиться всего этого и даже большего (за исключением, пожалуй, Вашего омоложения), если Вы станете правильно использовать ее в своей работе – так, как я научу Вас на страницах данного специального доклада.

Каким образом?

Слушайте внимательно!

Знаете ли Вы, о том, какой из активов является одним из самых важных в Вашей предпринимательской деятельности? Не ломайте голову, я объясню Вам. Это – так называемый маркетинговый календарь. Вам необходимо осуществлять календарное



планирование Вашей маркетинговой работы, иначе Вы никогда не сможете добиться поставленных целей и желаемого успеха.

Я говорю совершенно серьезно – Вам необходимо работать по заранее составленному и выверенному списку каждый Божий день. Если Вы будете прилежно этим заниматься, то я лично Вам гарантирую: Вы сможете добиться в течение одного месяца гораздо больших и лучших результатов, чем абсолютное большинство онлайн-предпринимателей добивается за целый год.

Причина на самом деле проста – когда все необходимые действия записаны и распланированы, риск того, что Вы забудете что-то важное равен полному нулю. В этой ситуации Вы можете быть уверены, что все необходимые задачи будут решены и все нужные действия – выполнены. Это ведь так просто!

Тем не менее, основная масса тех, кто называет себя INTERNET-бизнесменами, работают бездумно, без определенного вектора, плана и цели... и не перестают удивляться, почему прошло уже столько времени, а они до сих пор не зарабатывают в Сети достаточных денег, чтобы бросить основную работу и целиком посвятить себя нашему любимому делу.

Мне очень не хотелось бы, чтобы Вы оказались в числе этих несчастных. Смеею предположить, что Вы также не горите особым желанием туда попасть. Верно? Тогда читайте дальше.

Итак, разобравшись с вопросом о том, почему планирование является важнейшей частью нашей работы, мы переходим к другому пункту содержания, который звучит следующим образом...

## **Планирование самых важных направлений работы**

Я не собираюсь утомлять Вас бесконечным списком различного рода заданий и направлений работы, которые Вам нужно планировать в обязательном порядке. Если бы я это сделал на данных страницах – наш небольшой специальный доклад превратился бы в огромный и неподъемный фолиант.

У меня есть идея получше...

Вместо этого я опишу Вам основные, самые важные направления работы любого онлайн-бизнесмена, которые должны охватываться Вашим планом и маркетинговым календарем – именно из них складывается целостная картина любого онлайн-бизнеса.

Итак, перечислим их (в порядке убывания важности для нашего бизнеса).

**1. Копирайтинг.** Для того, чтобы научиться писать качественные продающие тексты для Ваших товаров и услуг, а также для того, чтобы постоянно повышать их эффективность, Вам необходимо постоянно практиковаться в сфере копирайтинга. Делать это следует регулярно – как минимум три раза в неделю (в идеале – ежедневно).

Что должны включать в себя подобные занятия?

Все что угодно, что будет способствовать повышению Вашей квалификации в качестве копирайтера. Например, изучение продающих текстов Ваших любимых копирайтеров, а также переписывание их от руки (как минимум в течение 30 минут), плюс выполнение других копирайтерских упражнений.

Главное – чтобы Вы регулярно двигались в сторону роста лично Вас как копирайтера.

Вы, конечно, можете обратиться за помощью в написании продающих текстов к профессиональному копирайтеру, но имейте в виду – услуги хороших копирайтеров стоят весьма и весьма недешево, и начинающему предпринимателю они, как правило, оказываются не по карману. Именно поэтому большинство онлайн-бизнесменов предпочитают писать продающие тексты для своих товаров и услуг самостоятельно, а это – весьма и весьма непростая задача.

Для того, чтобы научиться хорошо играть на музыкальном инструменте – придется потратить достаточно много времени на освоение азов и постоянные практические тренировки. Примерно так же обстоит дело и с копирайтингом – этому непростому искусству нужно прилежно учиться и постоянно практиковаться, но игра стоит свеч.

И если Вы отнесетесь к исполнению этой работы со всей прилежностью, ответственностью и серьезностью, то будете вознаграждены сполна. Получаемые результаты с лихвой окупят все Ваши затраты и усилия.

**2. Работа с контекстной рекламой.** После того, как абсолютное большинство поисковых систем и других сервисов, предоставляющих услуги контекстной рекламы, изменили алгоритмы работы, многие предприниматели отказались от использования в своем бизнесе контекстной рекламы.

Это очень грубая и губительная ошибка!

Контекстная реклама, несмотря на все изменения в предоставляемых услугах, ничуть не перестала быть эффективным способом продвижения собственного бизнеса, собственных товаров и услуг. Другое дело, что этим важнейшим инструментом, точно так же, как и всеми остальными, необходимо уметь пользоваться.

Поэтому Ваш маркетинговый календарь должен в обязательном порядке предусматривать пункты Вашего обучения работе с контекстной рекламой и, конечно же, практических занятий по ее применению с фиксацией и анализом результатов. Учитесь, пробуйте, пользуйтесь – и все у Вас обязательно получится.

И помните – то, что работа с контекстной рекламой перестала быть легким и бездумным занятием, вовсе не означает, что Вы можете смело сбросить со счетов этот потрясающий инструмент продвижения. То есть, сбросить-то, конечно, можете, но только ценой довольно ощутимых потерь в виде очевидных и весьма нескромных сумм упущенной прибыли.

**3. Размещение рекламы Вашего проекта, Ваших товаров и услуг.** Вы должны на ежедневной основе уделять время поиску и использованию новых каналов рекламы

Вашего онлайн-предприятия. Эта работа никогда не должна прекращаться, точно так же, как и работа по анализу результатов, приносимых Вам каждым рекламным каналом и инструментом.

Если у Вас нет времени на выполнение этой работы, Вы можете прибегнуть к услугам наемных сотрудников. Об использовании их труда мы поговорим несколько далее на страницах данного специального доклада.

**4. Наполнение Ваших автоматизированных последовательностей писем.** На Вашем сайте наверняка имеются формы подписки, собирающие для Вас адреса электронной почты и имена Ваших потенциальных клиентов, верно? А скажите мне, кто рассылает нужные письма посетителям, заполняющим такие формы? Смею предположить, это делается с помощью автореспондера, в который Вы заранее помещаете нужную последовательность писем, так?

Вне всякого сомнения. А теперь следующий вопрос – какое количество писем содержит каждая из Ваших последовательностей?

Если какая-либо из таких последовательностей не содержит писем, достаточных для целого года автоматизированного информационного сопровождения потенциального клиента (Вы не ослышались – именно ГОДА!), Вам следует самым серьезным образом задуматься о доведении такой (явно недостаточной) последовательности до ума. И, естественно, принять все необходимые меры для практического выполнения этой задачи.

Вам необходимо регулярно пополнять каждую последовательность до тех пор, пока в ней не окажется минимум 50 писем, хотя, конечно, и на этом останавливаться не рекомендуется.

**5. Расширение каждой товарной линии.** Совершенно понятно, что чем больше наименований будет присутствовать в каждой Вашей товарной линии, тем больше Вы сможете заработать на каждом конкретном покупателе Ваших товаров и услуг. Поэтому задача расширения каждой товарной линии в обязательном порядке должна быть отражена в Вашем маркетинговом календаре.

**6. Разработка новых товаров и услуг.** Это одно из самых важных направлений в деятельности любого бизнеса, в том числе и онлайн-бизнеса. Если Вы сегодня не работаете над созданием более новых, качественных и свежих информационных товаров, можете быть уверены в том, что Ваш бизнес попросту не развивается и не становится все более и более ценным в глазах потенциальных и действительных клиентов.

А раз так – о каком развитии и повышении прибыльности можно говорить?

Поэтому данный пункт также в обязательном порядке должен быть отражен в Вашем маркетинговом календаре.

Возьмите себе за правило: в Вашем товарном ассортименте ВСЕГДА должно присутствовать что-нибудь новенькое, что Вы в любой необходимый момент сможете предложить своей аудитории. Касается это, кстати говоря, не только коммерческого, но и бесплатного контента.

**7. Сплит-тестирование.** Вы ведь желаете зарабатывать по максимуму на каждом своем товаре, услуге, релизе и пр., верно? Тогда будет Вам известно, что сплит-



тестирование – это одна из самых важных вещей, которую Вы можете внедрить в собственный бизнес.

Именно тестирование всего и вся (рекламных писем, продающих текстов, приглашений подписаться на Ваши рассылки, оформления страниц, виртуальных обложек и пр.) помогает нам постоянно повышать эффективность нашей работы, достоверно выясняя, что работает лучше, а что – хуже.

Поэтому Ваш маркетинговый календарь в обязательном порядке должен предусматривать работу по сплит-тестированию всех Ваших материалов и ресурсов. Планируйте работу в русле тестирования как минимум еженедельно и постоянно работайте над повышением конверсии всех Ваших инструментов и материалов.

Кстати, вот Вам очень хороший совет – обратитесь к профессиональному копирайтеру, который, даже бегло ознакомившись с Вашими продающими текстами, подскажет, что в них следует тестировать в первую очередь. Таким образом Вы сможете обеспечить себе максимальную пользу от каждого Вашего теста и соответственно – максимальные результаты от работы в данном направлении.

**8. Изучение рынка.** Данное направление – еще один обязательный и неотъемлемый компонент всей Вашей предпринимательской деятельности. Вы ведь желаете занять в своей рыночной нише доминирующее положение и обеспечить своим товарам и услугам максимальный спрос, а своему бизнесу – максимальное развитие, правильно?

Безусловно. Так вот, знайте, что для решения этой задачи Вам понадобится знать Ваш целевой рынок вдоль и поперек, от и до.

Вы должны точно знать, кто Ваши конкуренты, как у них обстоят дела, что они предпринимают и пр. Вам должно быть доподлинно известно, что творится в поисковых системах относительно Вашей рыночной ниши, о чем говорится на самых популярных тематических форумах, что происходит в бесплатных средствах рекламы...

Одним словом, Вы должны знать о своем целевом рынке буквально все!

Поэтому Ваш маркетинговый календарь должен предусматривать как минимум еженедельное проведение тех или иных исследовательских мероприятий, которые помогут Вам углубить и расширить Ваши знания о собственном целевом рынке.

## **Практическая реализация планирования**

Для того чтобы успешно справиться с работой по планированию Вашей деятельности и реализации Ваших планов, Вам понадобится знать и уметь делать три базовые вещи. Знание и выполнение как каждой из них в отдельности, так и всех их одновременно, обеспечит Вам, с одной стороны, достижение максимального результата, а, с другой – приложение для его достижения минимальных усилий.

Итак, что же нам следует делать в свете всего сказанного? Основные направления следующие.

**1. Разработка маркетингового календаря на ближайший месяц.** Ваш маркетинговый календарь должен охватывать период как минимум в рамках одного ближайшего месяца. Лично я обычно для этих целей использую всем известную программу Microsoft Word – встроенный в него помощник помогает мне формировать нужный маркетинговый календарь, включающий все необходимые мероприятия, которые я планирую на каждый очередной месяц.

Вы также можете воспользоваться Microsoft Word, либо программой Open Office ([www.openoffice.org](http://www.openoffice.org)), либо любым другим приложением, которое позволит Вам качественно и эффективно составлять и вести календари на будущий месяц.

Планируйте как минимум по одному важному заданию на каждый свой рабочий день.

**2. Формирование ежедневного списка необходимых задач.** Каждый день я составляю список того, что мне нужно сделать сегодня, и всегда ношу этот список собой. Привычка составлять и вести подобные списки, наверное, уже стала моей второй натурой, чего и Вам желаю – этот прием помогает решать просто чудовищное количество самых разнообразных задач за коротенький рабочий день, что у большинства предпринимателей считается попросту невозможным.

Должен с большим удовольствием Вам сообщить, что это не только возможно, но и весьма несложно. Главный секрет здесь – правильное планирование и неукоснительное следование намеченному плану. ☺ А один из самых важных инструментов правильного планирования как раз и заключается в составлении и выполнении ежедневного списка необходимых задач – на каждый Ваш рабочий день.

Лучше всего для формирования подобных списков использовать небольшие карточки из плотной бумаги, либо блокнотик карманного размера. На этих инструментах списки умещаются как нельзя лучше, к тому же их очень удобно носить с собой. Я использую в своей работе и то, и другое – когда как.

Что должен включать в себя Ваш ежедневный список необходимых задач?

Разумеется, в первую очередь – те важные задачи, которые имеются на данный день в Вашем ежемесячном маркетинговом календаре, плюс все остальное, что Вам крайне желательно (и по силам) выполнить именно сегодня.

Выработайте в себе очень хорошую привычку – не объявлять об окончании рабочего дня до тех пор, пока не будут выполнены все пункты списка. Это не только совершенно несложно, но и очень практично и продуктивно.

**3. Ведение маркетингового дневника.** Вам нужно в обязательном порядке вести собственный маркетинговый дневник, в котором фиксировать в первую очередь выполняемые Вами мероприятия и получаемые в ходе их проведения результаты.

Что бы Вы ни делали – помещаете ли Вы новое объявление на форуме или где-то еще, выходите на рынок с релизом нового товара, выполняете плановую задачу по сплит-тестированию – Вы обязательно должны записывать все свои действия и получаемые в ходе их выполнения результаты.

Иными словами, если Вы отправили своим подписчикам письмо определенного содержания и получили в результате его рассылки 41 продажу на сумму \$ 1785 – Вам обязательно нужно все это прилежно записать.

Точно так же документируйте все Ваши расходы – затраты на размещение рекламы и полученную от нее прибыль, оплату услуг сервисов и получаемый в ходе их использования доход и пр.

В дальнейшем по итогам каждого месяца внимательно изучайте свой маркетинговый дневник – и Вы моментально увидите, какие действия приносят Вам чистую прибыль, а какие – влекут лишь убыток.

Это поможет Вам определить, что Вам следует повторять в своей работе, а чего – избегать, и в итоге Вы сможете более эффективно выполнять в дальнейшем работу по планированию Вашей предпринимательской деятельности.

## **Если у Вас нет на все это времени...**

С тех пор, как я впервые пришел в онлайн-бизнес, утекло достаточно много воды, и в Сети стали как грибы после дождя появляться различные новшества, которые в данный момент уже набрали полную силу и находятся, так сказать, в самом своем расцвете.

Знаете, какое одно из самых любимых моих INTERNET-новшеств? ☺

Это – специализированные сайты, на которых люди, желающие получить работу, публикуют собственные объявления. В истории человечества еще не было подобной возможности быстро и без каких бы то ни было проблем найти себе помощника со сдельной оплатой буквально на копеечной основе.

И если Вы не желаете или не имеете возможности по какой бы то ни было причине выполнять всю описанную выше работу самостоятельно – это как раз то, что Вам нужно. Ибо Вам в этом случае следует всего-навсего найти себе нужного помощника, который возьмет всю эту работу (без которой в нашем бизнесе попросту не обойтись) на собственные плечи.

Приведу несколько примеров из собственного опыта, иллюстрирующих, как лично я использую в своем бизнесе труд подобных наемных помощников.

Бывает так, что я сталкиваюсь с необходимостью добавить в свой ассортимент несколько новых товаров, но при этом понятия не имею, что это должны быть за товары, какое дополнение в данный конкретный момент времени будет наиболее уместным и востребованным. В этих случаях я заручаюсь поддержкой наемных сотрудников, которым поручаю купить несколько новейших товаров моих конкурентов (естественно, за мой счет) и выясняю, что сейчас наиболее успешно продается на рынке, чтобы создать собственный товар на похожую тему (разумеется, без какого бы то ни было плагиата).

В других случаях я выхожу напрямую на конкурента и спрашиваю у него, не будет ли он заинтересован продать мне права перепродажи на тот или иной товар. Но опять же –

обнаруживают подобных конкурентов и представляющие для меня интерес товары мои наемные работники – если у меня самого нет времени лично этим заниматься.

Иногда у меня нет времени заниматься написанием продающего текста для своего нового товара (либо я чувствую, что для исполнения нужного текста у меня именно в этом случае не достанет нужного опыта и навыков). Тогда я обращаюсь к профессиональным копирайтерам и делаю заказ соответствующего продающего текста.

Кроме того, я ненавижу устанавливать и настраивать различного рода скрипты и прочие серверные приложения. Когда у меня возникает в них необходимость, я обращаюсь к услугам профессиональных программистов – чтобы они выполнили за меня всю техническую работу, а затем объяснили мне, как пользоваться тем, что получилось в итоге.

Основная мысль, которую я здесь пытаюсь до Вас донести, заключается в том, что не следует пытаться выполнить всю необходимую работу (в первую очередь – техническую) своими силами. Чаще всего это бывает попросту невозможным. Если Вы станете пытаться делать все и вся своими руками, Вы превратитесь в подобие воздушного шарика, который, как известно, может расширяться до определенного предела, но как только этот предел окажется достигнут – моментально лопнет.

Более того, разгружая себя от необходимости выполнять подобную работу, Вы высвобождаете время, которое можно посвятить маркетинговой деятельности и разработке новых товаров и пр.

Все это не может не сказаться на Вашем бизнесе самым что ни на есть положительным образом.

## **Вместо заключения**

Когда меня спрашивают о том, чем я занимаюсь, и получают ответ, что я работаю, не выходя из собственного дома и зарабатываю отличные деньги в Сети, я частенько слышу вслед за этим возгласы о том, как мне повезло.

Отчасти это правда: мне, также как и Вам, крупно повезло в том плане, что нам выпала возможность жить в удивительное время – то время, которое со своими технологиями и нововведениями сделало возможным такое чудо, как домашний онлайн-бизнес.

Но вместе с тем любой мало-мальски грамотный предприниматель прекрасно знает, что мой успех не имеет к везению и счастливому случаю ровным счетом никакого отношения. Определенная степень влияния «удачи», конечно же, присутствует, но удача и везение – далеко не главная причина моего успеха.

Точно так же, как и успешности всех без исключения онлайн-предпринимателей, добившихся исполнения своих желаний.

Как Вы поняли из содержания данного специального доклада, онлайн-успех во многом обусловлен правильной и грамотной работой по планированию и реализации данных планов. Кроме того, очень важной вехой нашего успеха является умение

использовать труд наемных сотрудников (о чем мы с Вами вскоре поговорим в рамках отдельного доклада).

Безусловно, Вы можете существенно облегчить свою работу и повседневную жизнь, широко используя наемный труд, но вместе с тем прочно усвойте: основную работу по планированию Вашей предпринимательской деятельности и исполнению всех этих планов в любом случае выполнять именно Вам.

И никто никогда за Вас ее не сделает.

Еще раз – огромное спасибо за то, что нашли несколько минут Вашего драгоценного времени на то, чтобы скачать данный доклад и ознакомиться с ним! Я очень признателен Вам за это и искренне надеюсь, что содержащаяся в данном докладе информация окажет Вам неоценимую помощь.

До встречи на страницах новых специальных докладов, написанных Вашим покорным слугой! Ибо у меня есть еще очень многое, чем я хотел бы с Вами с превеликой радостью поделиться.

*Искренне Ваш друг,*

*Michael Rasmussen*

**Майкл Расмьюссен.**

<http://www.MichaelRasmussen.com>



## Вам еще один подарок!

Вам как читателю этой книги полагается еще один шикарный подарок-сюрприз – 10 записей из серии телесеминаров «Звонок недели»!



**Более 10 часов аудио:** ответы на Ваши самые болезненные, острые и актуальные вопросы о домашнем онлайн-бизнесе!

Получите прямо сейчас **совершенно бесплатно!**

*Для получения подарка просто...*

**==> Щелкните здесь <==**

*и заполните расположенную там форму подписки.*

*Для Вашей пользы и прибыльности!*