

Alex M: Okej, zaczynamy audycję. Tu Alex Mandossian. Jestem w Powiecie Marin i jestem tu z Sandrą Bravo która zapisuje kontekst naszego spotkania w tle. Jej mikrofon nie jest jeszcze wyciszony ale chcę by był abyśmy nie słyszeli jak pisze w tle. Ponieważ firma Macintosh nie uporała się jeszcze w swoich laptopach z kłopotem braku współpracy kamer z usługą Google, Google jest dopiero w początkowej fazie swojego rozwoju, nie będziecie mieli możliwości zobaczyć Sandry w trakcie tego konkretnego Hangoutu, ale będziecie ja słyszeć, będziecie widzieć jej zdjęcie i będziecie widzieli mnie ponieważ ja używam kamery firmy Logitech. Będziemy jeszcze o tym rozmawiać gdyż odnosi się to do przyszłych Hangoutów. To, co jest teraz najważniejsze to byście dali mi znać skąd nadajecie. Jesteście tutaj ponieważ nadajecie z którejkolwiek z części Południowej Afryki lub z poza granic Południowej Afryki. Chciałbym abyście poniżej napisali skąd nadajecie, gdzie jesteście, w jakim konkretnym mieście lub w jakim kraju jeśli jest to z poza Południowej Afryki.

Zacznijmy za około dwie minuty. Zaczynamy wcześniej, ale odnośnie naszego Hangoutu, niezależnie od tego jak dobre jest wasze połączenie internetowe zalecam wam podłączenie Ethernetowe. Oznacza to podłączenie kablem sieciowym a nie poprzez Wi-Fi czyli bezprzewodowo. Każda pojedyncza osoba oglądająca nas w tym momencie może mieć połączenie Ethernetowe. Nie ma tu żadnego wyjątku i żadnej wymówki czy usprawiedliwienia. Więc proszę, ustawcie się na sukces. Wiele pieniędzy które możecie zarobić będzie pochodzić ze Stanów Zjednoczonych oraz Ameryki Północnej, wliczając w to Kanadę a być może nawet pewne części Europy. Jest to zatem dla Was bardzo ważne by mieć stabilne połączenie z Internetem. Brak takiego połączenia oznacza brak pieniędzy. Stabilne połączenie oznacza pieniądze.

Zróbcie tak by to połączenie było dla Was tą jedną, najważniejszą rzeczą w tym momencie. Słyszę wiele pretekstów i wymówek, szczególnie z części Południowej Afryki, że „nie mamy dobrego połączenia z Internetem”. Odpowiedź brzmi TAK, macie. Możecie takie znaleźć. Zróbcie wszystko co konieczne, WCK, a gdy już znajdziecie odpowiednie miejsce to idźcie tam, potem znowu tam idźcie, i znowu, i znowu i zainwestujcie w połączenie Ethernetowe tak, byście byli podłączeni kablem do Internetu.

Sandro, chcę byś włączyła ponownie mikrofon. Powiedz każdemu skąd nadajesz, gdzie jesteś, ponieważ jesteś 10 000 mil z dala ode mnie. Jesteś teraz przy swoim laptopie, czy tak?

Sandra: Tak. Witam wszystkich. Witajcie na dzisiejszym treningu na żywo. Nadaję z przepięknego Złotego Wybrzeża w Australii. Jest godzina 5:00 rano, lecz ja naprawdę nie mogłam się doczekać dzisiejszej sesji.

Alex M: Będziesz zajmować się naszymi uczestnikami, którzy nas w tym momencie oglądają, więc to co chciałbym abyś zrobiła to udaj się Sandro na naszą stronę Internetową i powiedz wszystkim skąd nadajesz. Ja nie mogę tego zrobić ponieważ właśnie uczę. Zaczynamy dokładnie za minutę. Jeśli macie pytanie zacznijcie je spisywać, a Sandra będzie rejestrować miejsce z którego nadajecie i jakie macie pytanie, ponieważ dziś będziemy rozmawiać o „wielkim obrazie”.

Chcę byście zalogowali się do Web Communication Secrets. Udostępnię teraz ekran mojego komputera. Gdy przejdziecie na wspomnianą stronę, to co widzicie to jest strona główna: [webcommunicationsecrets.com/members](http://webcommunicationsecrets.com/members). To jest Moduł 1. Strona którą widzicie jest kolejną główną stroną: sekrety „On-Page”. Jak mówiliśmy na naszym pierwszym wspólnym Hangoutcie, jest to rozmowa mentoringowa, „on-page” oznacza w Internecie. Dzisiaj będziemy również mówić o sekretach „Off-Page” (z poza Internetu) oraz o słowniczku terminów. Powód dla którego przez to wszystko przechodzimy to byście zobaczyli w szczegółach, od podstaw to, czym będziemy się zajmować. To bardzo ważne dla Was abyście znali język. Język którym będziemy się posługiwać. Tak więc to jest wielki obraz. Będziemy mówić o słowniczku terminów.

Na samej górze zawsze będziecie widzieli pasek narzędzi na którym widnieje napis „Narzędzia”. W jednym z narzędzi mamy tzw. Master Mind Acces, czyli dostęp do programu Master Mind. Gdzie jest Master Mind? Cóż, po prostu kliknij tam, gdzie jest napisane Master Mind. Gdy już klikniesz w ten link, pojawi się przycisk o nazwie “Access Now” czyli natychmiastowy dostęp. To jest największa na świecie grupa, Master Mind, dla wirtualnych, czyli będących w sieci, deweloperów i prezenterów którymi jesteście. Jesteście copywriterami, jesteście marketerami informacji. Będziemy mówili o tym, czym są te trzy pytania na które potrzebujemy abyście sobie odpowiedzieli. Zarejestrowanie się jest bardzo, bardzo proste. Przejdźcie na sam dół strony i wpiszcie swoje imię, nazwisko, email. Wyjaśnię niektóre z tych elementów później w trakcie tego treningu. Więc, tyle na temat Master Mind’a.

Widzicie, mówię wam o tym o czym wam powiem. Najpierw Wam o tym mówię, a potem powiem Wam to co Wam powiedziałem, że Wam powiem. Taki jest mechanizm prezentacji w którym zawsze chciałbym abyście się uczyli.

W rezultacie chciałbym, abyście kliknęli w każdy pojedynczy link. Wyczuwam, że nie kliknęliście w KAŻDY link na stronie kursu Web Communication Secrets. To jest kurs którego prawdziwą wartością jest ponad 2 000 USD, wartość to prawie 30 000 USD wraz z kołczyngiem jest wart wiele ponad 5 000 USD i macie go, oraz te dwa inne jeśli jesteście częścią tego trzyczęściowego procesu. Wyzwanie strony dla członków które odbędzie się pod koniec marca lub na początku kwietnia, następnie Trening Marketingu Hangoutowego i chcę byście się na nim

skupili dopóki nie poznacie go wzdłuż i wszerz. Chciałbym abyście kliknęli w każdy pojedynczy link. Powód dla którego wam to mówię jest tak, byście mieli pogląd na to co się dzieje, byście to wiedzieli ponieważ gdy klikniecie w te linki i zostaniecie przeniesieni na odpowiednie strony, gdy klikniecie na górę, to schodzi w dół. Nazywa się to zakotwiczona etykieta. Ona idzie w dół tam, gdzie są zasoby. „Swipe file”, (*przyp. tłum.* rodzaj kartoteki lub indywidualnego zbioru tekstów reklamowych, haseł, ulotek, tytułów prasowych, artykułów, fragmentów książek, które inspirują copywritera), tu znajduje się swipe file; wzory umów o których rozmawialiśmy, listy nakazu zaprzestania działalności, o tym również mówiliśmy. Jest nawet lista vendorów, czyli sprzedawców, których rekomendowałem przez lata swojej działalności, sporządzona w porządku alfabetycznym.

Tak więc chcę byście kliknęli w każdy link a następnie będziemy omówimy swipe file, przedyskutujemy kilka rzeczy odnośnie wzorów i szablonów. Moim mentorem copywritingu jest Eugeniusz Schwartz, więc to jest swipe file Eugeniusza Schwartz’a. Chcę byście się z nim dobrze zapoznali, jako część waszej pracy domowej. Jeszcze do tego wrócimy. Znajdziecie tu 127 zwycięskich nagłówków wprost od Eugeniusza. Będziemy jeszcze o tym dzisiaj rozmawiać. Następnie chciałbym abyście przestudiowali jego wykład, który wygłosił dla jednej z bardzo dobrze znanych firm w Stanach Zjednoczonych. Po prostu go przeczytajcie. To wszystko. Chcę również, abyście przeczytali swipe file a następnie wrócimy do modułów i omówimy sekrety on-page i off-page. Gdy będziemy to robić, wy będziecie się uczyć, gdy będziemy zagłębiać się w temat.

Sandra przeszła już wcześniej przez ten proces tak więc przekaże wam swoje spostrzeżenia. Zapłaciła za kurs, ukończyła go a następnie zarobiła dzięki temu pieniądze. Ponieważ zaraz zaczynamy nasz trening, rozpoczniemy jak tylko skończymy mówić o tym jakie są najważniejsze wnioski które wyciągnęła dla siebie z programu Master Mind Access czy też korzyści płynące ze słowniczka wyrażen i terminów w postaci tego, że poznaje się ten język.

Sandra: Czy teraz moja kolej?

Alex M: Tak, teraz Twoja kolej.

Sandra: Dla mnie najbardziej użyteczną rzeczą którą dały mi informacje zawarte na stronie Master Mind to koneksje, interakcja z innymi ludźmi którzy robią to samo co ja oraz wiedza na temat tego czym jeszcze się zajmują. Naprawdę dobrze jest mieć taki komfort, gdy potrzebuję pomocy w tym co robię, by po prostu udać się na wspomnianą stronę i sprawdzić kto może mi pomóc – przecież wiem czym ci ludzie się zajmują. Początkowo słowniczek wyrażen i terminów był niesamowicie pomocnym narzędziem. Teraz, gdy współpracuję już jakiś czas z Aleksem, jestem

dobrze zaznajomiona ze słowami i wyrażeniami których używa, ale na początku były takie, których znaczenia po prostu nie byłam świadoma. Gdy już to uczyniłam mogłam ze spokojną głową słuchać Aleksa i gdy on mówił doskonale go rozumiałam zamiast myśleć „o mój Boże, nie nadążam gdyż nawet nie wiem co to słowo oznacza”. Dlatego właśnie zapoznanie się ze słowniczkiem już na samym początku kursu uważam za bardzo istotne.

Alex M: Dziękuję. Zaraz zaczniemy, lecz najpierw zapoznamy się z ogólnym obrazem kursu. To jest rzeczywisty, faktyczny system. To są moje fiszki. To jest system. System który chciałbym abyście poznali to koncepcja w myśl której nigdy więcej nie stracie klienta, ucznia, studenta, pacjenta, aplikanta, petenta, jakkolwiek go nazwiecie. Ja będę nazywał tych ludzi klientami.

Gdybyście nigdy, w przeciągu całego czasu waszego bycia w biznesie nie stracili ani jednego klienta, to nie musielibyście dłużej pracować. Pomyślcie o tym. Każdy klient który do was przyszedł, nigdy nie odszedł? To jakby żywcem znaleźć się w niebie. Piękno tkwi w tym, że nie możecie być w pełni zaangażowani tylko czasami. Musicie być w pełni zaangażowani przez cały czas. Tak więc, jeśli jesteście oddani temu by utrzymać każdego, pojedynczego klienta to wam się to po prostu nie uda ze względu na zasadę uśredniania (*przyp. tłum.* w języku angielskim istnieje termin „law of averages” w myśl którego rezultaty losowych zdarzeń ulegną samoistnemu wyrównaniu nawet w obrębie niewielkiej próbki). Uzyskacie jednakże znacznie lepsze rezultaty niż w przypadku gdyby waszą intencją nie było utrzymanie każdego klienta. Tak naprawdę kluczem do utrzymania każdego klienta którego macie to bycie z nim w ciągłym kontakcie, odbieranie od niego telefonów i dzwonienie do nich. To jest jedna z kluczowych spraw.

Drugą kluczem jest faktyczne pokazywanie im swojego zaangażowanie, że Tobie naprawdę na nich zależy, pójdzie zawsze o ten jeden krok dalej. Właśnie w tym momencie ja dla Was idę ten krok dalej. Tak, zapłaciliście za to, ale to jest oddzielny kurs mentoringu. To coś więcej, te sześć sesji kosztuje więcej niż wszystko za co zapłaciliście gdy byłem w Południowej Afryce. Nie ma większego znaczenia czy w to uwierzycie czy też nie, gdyż taka jest prawda. Przynajmniej takie realia są w Stanach.

Istnieje naprawdę wiele różnych niszy rynkowych. Chciałbym abyście wiedzieli i byli o tym przekonani, że zawsze istnieje sposób; znajdźcie ten sposób, usprawnijcie i utrzymujcie go ponieważ zawsze istnieje sposób na to by być zaangażowanym i oddanym konkretnej grupie odbiorców docelowych. Jeśli nie pozwolicie by ktokolwiek się uszedł waszej uwadze to nie staniecie się ofiarami tego słowa: recydywa. Chcę, byś powiedziała to ze swoim Australijsko-

Meksykańskim akcentem Sandro, recydywa. Powiedz to głośno. Włącz swój mikrofon. Niech usłyszę jak to mówisz.

Sandra: Recydywa.

Alex M: Całkiem nieźle. Recydywa jest to pojęcie oznaczające powrót na złą drogę. Jeśli mieliście już wcześniej ze mną do czynienia, zapewne o tym słyszeliście. Termin ten oznacza zaniechanie działania lub też kontynuowanie pogoni za kolejną mrzonką czy też błyskotką. Zazwyczaj zwrot ten używany jest w odniesieniu do osób które idą do więzienia, następnie wychodzą na wolność i ponownie do niego wracają. Dlaczego? Ponieważ recydują. Nie wiem, czy jest to czasownik czy nie, gdyż właśnie go wymyśliłem. Raz jeszcze, recydywa to akt powrotu na złą drogę. Osoba uzależniona od narkotyków, alkoholik lub jakakolwiek inna osoba biorąca udział w 12-stopniowym programie odwykowym, jeżeli nie wytrwa w celu odzyskania zdrowia lub niezależności, powróci do nawyku. Powód dla którego o tym mówię to chęć wyjaśnienia pochodzenia owej idei. Studenci czy uczniowie postępują dokładnie tak samo. To co robią, to znajdują sobie uzależnienie z wyboru, używam tego jako metafory, kolejny kurs do którego przystąpią, kolejny nauczyciel, a wszystko to tworzy jedynie zamieszanie.

Nie mówię przy tym, że jestem jedynym nauczycielem który chce Was uczyć zasad marketing internetowego. Mówię jednak, że chcę nauczyć Was wszystkiego o marketingu internetowym, gdyż jeśli zwrócicie się do innego nauczyciela to te uniwersalne prawdy których uczą nauczyciele mogą powodować dezorientację. Być może pamiętacie ze sceny, jakiej części waszego kształcenia ustawicznego chcę w odniesieniu do marketingu? Całości.

Sandra: Całości.

Alex M: Całości. Dziękuję. Powodem takiego stanu rzeczy jest, po pierwsze, że jest to oczywiście z pożytkiem dla mnie. Ale jest to również z pożytkiem dla Was, ponieważ wzniesiecie się na kolejne poziomy i następnie będziecie mogli być tu gdzie Sara jest w tym momencie, czyli kołczem, nauczycielem, osobą tworzącą zespół. Nie powiem, że to mój zespół. Powiem nasz zespół. Zespół, który będzie się od czasu do czasu zmieniał, ale zmiany te bazować będą jedynie na wartościach, czyli na zasadach merytokracji a nie arystokracji. Wiecie, uważam że ludzie nie powinni mieć stałego etatu w biznesie, jak nauczyciel w szkole czy wykładowca na uniwersytecie gdzie mogą po prostu istnieć bez względu na wszystko, tak długo jak wykonują swoją pracę.

Tak więc jeśli chcecie aby wasi klienci zachowywali się jak copywriterzy, osoby wpływowe, komunikatorzy internetowi, co jest esencją tego kursu, potrzebujecie trzech rzeczy. Każda osoba będąca w trakcie kuracji odwykowej musi mieć te trzy

rzeczy, w innym przypadku powrócą na złą drogę. Każda osoba będąca kiedyś w więzieniu, następnie na wolności i znowu wróciła do więzienia nie miała jednej z tych trzech rzeczy. Musicie odnieść sukces we wszystkich trzech. Są to, notujcie: potrzebujesz nowego języka do komunikowania się w odróżnieniu od starego języka, ponieważ ten stary nie był dla właściwy; potrzebujesz nowej społeczności której będziesz mógł być częścią, nie takiej w której pełno jest nałogów i uzależnień, osób zaniechujących działania i takich, którzy gonią za mrzonką czy błyskotką i wreszcie nie takiej społeczności która nie daje Tobie wsparcia, ale takiej która Ciebie wspiera i jest pozytywna; potrzebujesz też wzoru do naśladowania, kogoś nowego na kim mógłbyś się wzorować. Nowy język, nowa społeczność, nowy wzór do naśladowania.

Jeśli to zapisujecie chciałbym abyście podzielili się najważniejszymi wnioskami, momentami "aha!", takimi które z miejsca przyswoiliście i moglibyście spakować się i sobie pójść bo usłyszeliście to po co tu przyszliście. W celu skutecznego przeciwdziałania powrotowi na złą drogę oraz recydywie musicie zaimplementować te trzy rzeczy do Waszego świata: nowy język, nowa społeczność, nowy wzór do naśladowania.

Czym jest nowy język? Powtórz mi to Saro, włącz swój mikrofon, nowy język.

Sandra: Nowy język.

Alex M: Następnie, numerem dwa jest?

Sandra: Nowa społeczność.

Alex M: Numer trzy to?

Sandra: Nowy wzór do naśladowania.

Alex M: Dziękuję. Przybijcie mi piątkę! Nie widzimy Was, zatem przybijemy sobie piątki przez kamerkę. Nowa społeczność to coś co tworzymy tutaj. Mamy swoją społeczność. Numer dwa, nowy wzór do naśladowania... pokażę wam nowy język za chwilę, ale tym nowym wzorem jestem na przykład ja, jest Sandra, jest nim ktokolwiek innym kto naprawdę chce zintensyfikować swoje działania i stać się wzorem do naśladowania.

Jak poradzić sobie w kwestii nowego języka? Cóż, my robimy to w bardzo prosty sposób. Zaczynacie pisać słowa których używacie na co dzień i nazwijcie to słowniczkiem wyrażen i terminów. Dlaczego my go używamy? Ponieważ jest to sposób na zmodyfikowanie waszego nowego języka. Musicie mieć definicje w swoim słowniczku, którego ludzie będą na okrągło używać. Tak więc pokażę wam

słowniczek który będziemy omawiać, a który macie przed oczami przez cały czas. Mam nadzieję że zapoznaliście się już z jego częścią, natomiast jeśli tego nie zrobiliście to jest to całkowicie OK.

Gdy wejdziecie w Moduł 1, w zakładce „narzędzia” zobaczycie napis „kliknij tutaj – słowniczek wyrażeń i terminów”. Powiększę to dla Was abyście mogli lepiej widzieć, oto słowniczek wyrażeń i terminów. Sandro, udam się teraz do chat, więc jeśli są do mnie jakieś pytania, będę miał szansę się z nimi zapoznać. Odnośnie słowniczka, powiększę to trochę ponieważ gdy to robię zakładam, że nie mieliście okazji ukończyć kursu Sekrety Komunikacja w Sieci. Zakładam... powiedzmy, że to złe założenie. Wspaniale, chcę by to było złym założeniem ale zakładam że nie przeszliście tego kursu. Jeśli tak faktycznie jest i dzisiaj, tutaj nic nie zrobicie to nie zrobicie tego już nigdzie.

Wspominałem o tym wcześniej w Sesji 1, ale przypomnę to: kliknijcie tutaj, jeśli chcecie dostęp do 40 najważniejszych wyrażeń i terminów ze słowniczka. Korzystałem z tego podczas kursów Sekrety Teleseminarium, Trening Hangoutu Marketingowego oraz moich kołczingów. Słowniczek obejmuje wyrażenia i terminy ze wszystkich części Waszego świata, ale jestem pewien że w Waszym świecie, w Waszej dziedzinie nacie swój własny słowniczek.

Teraz razem zapoznamy się z niektórymi z nich. Jeden z najważniejszych konceptów nazywa się test podzielony A/B. Co to takiego? To stworzenie nieznacznie różniącej się wersji Waszych listów sprzedażowych, Waszej strony internetowej, Waszych nagrań wideo, czegokolwiek co jest Waszym narzędziem komunikacji marketingowej w Internecie lub poza nim. Jest to niezwykle proste do zweryfikowania w przypadku Internetu. Jedyne co musisz zrobić to wybrać małą grupkę osób ze swojej listy, powiedzmy wyślesz coś do 10 osób, następnie podzielisz to coś na mniejsze segmenty i wyślesz do 10 innych osób. Zasada jest prosta, którakolwiek wersja ma większy odzew, wygrywa.

Ja wykonuję test podzielony w taki sposób, że konfrontuję jedną wersję z drugą. Jest wiele innych rodzajów testów, ale test podzielone będą dla Was najprostsze. Jest wersja A i jest wersja B. Podam Wam przykład takiego testu. To tylko jedno słowo w naszym słowniczku. Jeśli napiszę nagłówek „umieszcza muzykę w Twoim domu”, to jest A oraz „umieści muzykę w Twoim domu”, to jest B, to które z nich przebiję to drugie? Wiemy, że „umieszcza muzykę w Twoim domu” znacznie prześcignie „umieści muzykę w Twoim domu”.

„Kup jeden, drugi dostaniesz za darmo” czy „Dwa w cenie jednego”. Które jest lepsze od którego? To pierwsze to A, to drugie – B. A zazwyczaj pozostawia w tyle B.

Jeśli oferta ma limit do 55 osób, to jest A, albo limit do 55 osób lub przez najbliższe 72 godziny – którekolwiek z nich jest lepsze. Które przynosi szybszy odzew? To drugie. Gdy dodasz czas, to fizyczny limit i czas mają podwójną siłę oddziaływania.

Wróćmy teraz do współdzielenia ekranu i testu podzielonego A/B.

Zajmiemy się teraz czymś, co nazywa się zakotwiczoną etykietą. Oto ona. Inna jej nazwa to zakotwiczony hipertekst. Powodem dla którego odkrywam przed Wami te słowa, wciąż mówimy o A, jest byście nie byli onieśmieleni gdy już je poznacie. Moi przyjaciele, nie jestem tu po to by zmieniać by zmieniać Wasz sposób myślenia. Jestem po to by otworzyć i uwolnić Wasze myśli; spowodować, że ból związany z podejmowaniem decyzji będzie tak intensywny, że jedyną ucieczką dla Was będzie zmiana myślenia. Gdy myślicie inaczej, czujecie się inaczej. Natomiast gdy myślicie inaczej i czujecie inaczej to, o jejciu, być może nawet zaczniecie zachowywać się inaczej. Jeśli myślisz w kategorii myśli które zawsze miałeś, zawsze będziesz przeżywał uczucia które od zawsze czułeś. Zawsze będziesz podejmował takie same działania jakie podejmowałeś. Jak się czujesz tą wiedzą? Jeśli zaczniesz myśleć inaczej, czuć inaczej i działać inaczej to jestem przekonany że rezultaty tego będą inne. Taki jest cel tego ćwiczenia.

Etykieta zakotwiczona, zwana także zakotwiczonym hipertekstem: w języku HTML kody te są użyte na tej samej stronie w dokumencie. Jak to działa? Pokażę Wam, jak wygląda etykieta zakotwiczona. Proszę bardzo, dokładnie tak. W tym momencie to co widzicie na górze strony, tam gdzie jest napis “copywriting” – to jest właśnie etykieta zakotwiczona. Spójrzcie co się dzieje gdy w nią kliknę, przechodzi natychmiast do wybranej sekcji na tej samej stronie. Bum! Widzicie, jest na tej samej stronie. Przewijam stronę na samą górę i to nazywa się etykietą zakotwiczoną. To wszystko. To takie proste. Gdy ktoś zapyta “Czy wiesz czym jest etykieta zakotwiczona?” Bum! Szybko przechodzisz do Master Mind. “Tak, jasne że wiem co to jest. O co Ci chodzi? To jest właśnie etykieta zakotwiczona.”

Automatyczny responder, mam nadzieję że wiecie co to takiego. To adres e-mail lub kontynuator e-mail. Autoresponder może również być adresem mailowym z którego wysyłana jest natychmiastowa, automatyczna odpowiedź. Jest to zautomatyzowane narzędzie które wysyła wiadomości uzupełniające o dowolnie wybranej treści. Mamy tutaj wiele narzędzi z których możecie skorzystać. Polecamy iContact. Polecamy AWeber. Ja polecam iContact. Gdy przejdziecie do Membership Site Challenge, jeśli wciąż jesteście zdecydowani to zrobić, ci z Was którzy powiedzieli „tak”, macie zapewnione miejsce na 100%, natomiast ci którzy jeszcze nie są członkami ale chcą iść naprzód mogą skontaktować się z nami lub Sandrą i wtedy porozmawiamy o tym. Automatycznie zostanie Wam przydzielony wbudowany system e-maili który jest tak skonstruowany że nie



możecie nic w nim popsuć. Do końca marca Wasze życie naprawdę się zmieni ponieważ rozpocznie się proces o którym tu mówimy.

Dlaczego zatem tyle z tym zwlekaliśmy? Ponieważ potrzebowałem, byście nauczyli się jak się komunikować, co właśnie tu robimy, następnie rozpoczniemy trening wstępny po którym nauczycie się jak spowodować by Wasza strona członkowska służyła nie tylko do zarabiania pieniędzy. Z samej strony członkowskiej nie zarabia się pieniędzy. Ludzie będący w błędzie myślą sobie „zarobię miliony z mojej strony członkowskiej”. Prawda jest taka, że strona członkowska sama w sobie jest okazją do pozostawienia swego rodzaju dziedzictwa, dla punktu zwrotnego. Strategiczny punkt zwrotny to wydarzenie które zmienia sposób Waszego myślenia i odczuwania. Przykładowo, Steve Jobs był w swoim garażu gdy wspólnie ze Stevenem Woźniakiem wymyślili Apple. To jest punkt zwrotny. Punktem zwrotnym jest posiadanie strony członkowskiej by móc dawać konsultacje, sprzedawać więcej książek, prowadzić kołczing, by mieć wreszcie miejsce w którym ludzie będą tworzyli społeczności. Tu nie chodzi jedynie o zarabianie pieniędzy za pomocą stron członkowskich, to jest tylko jeden z profitów. Wiele jest strumieni, które strona członkowska może dla Was generować.

To jest bardzo ważna idea, marketing końcowy (*przyp. tłum.* back-end marketing). Przejdziemy jeszcze przez kilka kwestii. Zobaczycie, że trzymam się tylko wersji B. Chcę byście nauczyli się ich wszystkich, czyli generowania sprzedaży z dodatkowych produktów i usług dla istniejących klientów. Jeśli macie choćby jednego klienta, to się nazywa istnienie. Jest to proces niezwykle istotny z punktu widzenia długoterminowego wzrostu danego biznesu. Przyjaciele, nie zarobicie żadnych pieniędzy dopóty, dopóki nie będziecie mieli back-endu. Całe zamieszanie i związany z nim zawrót głowy odbywa się na front-endzie, czyli tam gdzie jesteście w tym momencie. Tak, jesteście tam. Następnie, back-endem na przykład dla szkolenia MMI (*przyp. tłum.* Millionaire Mind Intensive, czyli Umysł Milionera) jest szkolenie GBI (Guerilla Business Intensive). MMI jest bardzo drogie, bardzo obsługowe i związany jest z nim potężny ból głowy. Przeszliście przez to. Powiedzieliście „tak”. Chcieliście GBI i jesteście tutaj. To swoisty back-end dla back-endu.

Jeszcze tylko kilka spostrzeżeń: [Agnesia Agrella 00:22:40] mówi „nie mogłam kupić domeny „.com” ale teraz jest na sprzedaż. Czy warto kupować takie domeny?” Agnesia, prawda jest taka, że jeśli masz zamiar wydać na taką domenę więcej niż 500 \$ a nic na niej nie ma, żadnej bazy danych, nie generuje ona żadnego ruchu w sieci, to nie kupuj jej ponieważ wydajesz 500 \$ na powietrze które mogłabyś mieć za 10 \$. Dlaczego wydawać pieniądze o tysiące procent większe na coś co i tak musisz zbudować od podstaw? Jeżeli natomiast owa strona automatycznie generuje ruch w sieci... należy dowiedzieć się jak duży.

Można spytać właściciela domeny. Jeżeli natomiast ta domena jest zaparkowana (*przyp. tłum.* oznacza to, że została zarezerwowana w celu późniejszego wykorzystania, rozbudowy lub odsprzedania) a ludzie zarabiają pieniądze przez linki umieszczone na tej stronie to być może będziesz chciała zapłacić za nią więcej. Odnośnie domen „.com”, polecam ich zakup jeśli planujesz działać na skalę międzynarodową. Jeśli jednak nie zamierzasz tego robić to polecam lokalne domeny, właściwe dla Twojego kraju (na przykład „.pl” w Polsce, lub „.de” w Niemczech). Jeśli planujesz działać na skalę międzynarodową to zanim zapłacisz upewnij się że domena którą chcesz kupić już generuje ruch w sieci.

DiscoverMyself (*przyp. tłum.* Odkryj Siebie) to nazwa domeny którą ja chciałem kupić. Nie generuje żadnego ruchu w sieci. Chciałem ją dla własnego posiadania. Człowiek który chciał mi ją sprzedać chciał za nią 3 000 \$. Powiedziałem „nie”. Czy mam 3 000\$? Tak, mam ale czy chcę je wydać? Nie. Dlaczego? Ponieważ to głupie a małe głupstwa są tak samo głupie jak duże głupstwa. Warren Buffett nie robi małych głupstw. Nie założy się nawet o 20\$ jeśli taki zakład nie będzie miał dla niego sensu. Na jednym ze szkoleń GBI opowiadałem o nim historię, jak grał w golfa i założył się o wynik przy jednym z dołków. Jeśli jej nie pamiętacie to być może opowiem ją później na jednej z naszych sesji. Traktujcie to bardzo poważnie: jak robicie cokolwiek, tak robicie wszystko. Te małe rzeczy oznaczają wszystko.

Ja kupiłem swoją stronę Marketing Online za 650\$. To największa suma pieniędzy którą kiedykolwiek zapłaciłem za stronę internetową. Dlaczego? Pomyślałem że to świetna domena i odzyskałem ją w roku 2006. Nie lubię płacić więcej niż 500\$ za domenę, lecz złamałem tę zasadę w przypadku Marketing Online. Lubię płacić uczciwą, regularną cenę. Tak więc Agnesia, mam nadzieję że tym samym odpowiedziałem na Twoje pytanie.

Płynąca dla niej korzyść, jak mówi, to że kontynuowanie procesu jest kluczem do utrzymania klienta za zawsze. To jest to. Trzymajcie się tego. Nie kładźcie się spać zanim nie powtórzycie sobie tego trzy razy, ponieważ nie ma ważniejszej rzeczy.

Następnie, [Heather Smithard 00:24:57], jej „aha!” moment to „podążać za nowym”. Nie wiem dokładnie jak to się mówi w Południowej Afryce, być może w Australii mawiają „pójść w krzaki” a może oznacza to zupełnie coś innego, z czym nie jestem obeznany. Proszę, wyjaśnij to Sandro, jeśli to wiesz. Jestem na to otwarty. Sandro, powiedz mi jak myślisz, co to oznacza?

Sandra: Myślę, że to odnosi się do uczenia się i robienia rzeczy w zupełnie inny sposób.

Alex M: Widzicie? Teraz rozumiecie to w zupełnie inny sposób i myślę, że macie całkowitą rację. Świetnie. Jeśli myślicie inaczej, w nowy sposób, będziecie czuć inaczej, w

nowy sposób. Będziecie zachowywać się inaczej, to jest właśnie podążanie za nowym, jak powiedziała Heather. Wybacz mi Heather, ale jesteś bezbłędna w tej kwestii a to ja jestem ten powolny. Teraz będziesz robić rzeczy, które są całkowitym novum.

Wróćmy teraz do słowniczka wyrażen i terminów. Sandro, czy są jakieś komentarze które mielibyśmy omówić czy też pytania na które mielibyśmy odpowiedzieć?

Sandra: Jedynie takie, w których ludzie dzielą się informacjami skąd nadają oraz jak bardzo się cieszą że są tu z nami.

Alex M: Porozmawiajmy o tym. Kim oni są?

Sandra: Mamy tutaj [Greg Javis 00:26:02] z Johannesburga. Jest z nami [Karen Weinman 00:26:06] również nadającą z Johannesburga. Jest też Agnesia. Przesunę się nieco w dół listy. Mamy Andrew z Pretorii w Południowej Afryce. Mamy również [Ceneste 00:26:20] nadającą z Botswany. Mamy [Linda Stantern 00:26:25] z Zimbabwe. Dalej [Fergus Ferguson 00:26:29] z Pretorii. Jest także Heather nadającą z Benoni w Południowej Afryce. Mamy [Marie Janine Saris 00:26:38] nadającą z Antwerp w Belgii. To tyle. Jest z nami Maria nadająca z Krakowa.

Alex M: Wspaniale. Dobra robota. Przyjrzyjmy się zatem pewnym bardzo ważnym słowom które tutaj mamy. Jednym z najważniejszych słów których użyję jest współczynnik konwersji. Jest to prawdopodobnie jedna z najważniejszych zasad marketingowym leksykonie zrozumienia. Współczynnik ten pokazuje jaka część internautów odwiedzających daną stronę dokonała pożądanej akcji np. dokonała zakupu, czyli ostatecznie powiedziała „tak”. Jest to zatem liczba sprzedaży podzielona przez liczbę osób potencjalnie chcących dokonać zakupu, jeśli jest 100 chętnych ale dokonacie pojedynczej sprzedaży to odsetek wynosi 1%. Współczynnik konwersji jest jedynie częścią większego równania. Jeśli sprzedajecie coś za 5\$ a wasz współczynnik konwersji wynosi 5%, to 5 sprzedaży pomnożone przez 5\$ daje sprzedaż całkowitą wartą 25\$. Uzyskaliście 5% współczynnik konwersji ze 100.

Powiedzmy, że osiągnęliście 1% współczynnik konwersji, jednakże wartość sprzedaży to 100\$. Jeżeli mieliście jedną sprzedaż to właśnie zarobiliście dwa razy więcej pieniędzy w porównaniu do tego co zarobiliście przy 5% współczynniku konwersji, co stanowi 500% wzrost w stosunku do 1%. Nie chodzi zatem o sam współczynnik konwersji; chodzi o wartość pieniądza.

Pozwólcie, że wyjaśnię to ponownie. Konwersja jest ilością sprzedaży podzieloną przez ilość potencjalnych sprzedaży wyrażoną w procentach. Tak więc jedna

sprzedaż na 100 daje 1% konwersję. Jeśli sprzedajecie coś za 1\$ a macie 500% współczynnik konwersji oznacza to, że 5 na 100 klientów powiedziało „tak”. Jeżeli macie 5 sprzedaży, każda po 5\$, daje to 25\$. Jeżeli macie 1% konwersję która jest gorszym wynikiem niż 5% konwersja, ale macie produkt wart 100\$ to zarabiacie 100\$ a nie 50\$. Podwajacie swój zysk z konwersją równą jednej piątej, 1% w porównaniu do 5%. Tak więc jest to kwestia wartości pieniądza i jest to również kwestia współczynnika konwersji. Podkreślam, że nie chodzi tu o samą konwersję.

Będę teraz mówić o tworzeniu obrazów w pamięci. Ja sam robię tego bardzo dużo i często. Jest to sposób na zaktywizowanie i animowanie waszych przedmiotów sprzedaży, copywritingu który robicie czym powodujecie pobudzenie wyobraźni czytelnika. Oni wykonują całą pracę a wasz przedmiot zbiera pochwały. Tworzenie tych obrazów powoduje również, że oferowane przez Was dobra stają się trójwymiarowe. Pokażę Wam teraz czym jest trójwymiarowy obraz i będzie to ostatnia omówiona przeze mnie pozycja ze słowniczka wyrażań i terminów. Jeżeli będziecie się go uczyć przez około 15 minut dziennie, wkrótce będziecie mówić tak jak ja, myśleć jak ja. Mam nadzieję że odrobiliście pracę domową, którą było 5-krotne zapisanie drogi leniwego człowieka do bogactwa, ponieważ mam zamiar wystawić Was na próbę. Taka była praca domowa.

Jaki jest sens bycia z nami tutaj jeśli udajecie że gracie czy też odmawiacie gry? Chcę byście grali po to aby wygrać. Tę grę można wygrać. Chcę byście skopiowali i napisali najważniejsze reklamy dotyczące waszej niszy rynkowej, I dałem Wam tę którą chciałem abyście powtórzyli pięciokrotnie a Wy mieliście mnóstwo czasu by to zrobić. Czy zrobiliście to? Nie przychodźcie do mnie i nie mówcie mi „Aleks, to nie działa” jeśli tego nie zrobiliście. Nie będę udzielał Wam reprimendy, ponieważ to zrobicie sami dla siebie. Prawdopodobnie wymagacie od siebie znacznie więcej niż ja bym od Was wymagał. Gdy proszę Was byście coś zrobili mam nadzieję, że to robicie a powodem dla którego ufam że to zrobicie jest fakt, że to naprawdę działa a Wy osiągniecie ten sam finansowy status który ja w obecnej chwili posiadam. Zapewne, jak wiele moich studentów, przewyższycie go. Zakładam że częściowym powodem dla którego tutaj teraz jesteście nie jest to, że chcecie się uczyć. Chcecie zarabiać pieniądze.

Porozmawiajmy zatem o obrazie pamięciowym. Zaraz zobaczycie różnicę. Wybaczcie część graficzną, ale ja tu tworzę obrazy. W tym jestem dobry. Jest taka idea przeciwstawiająca sobie empatię i sympatię. Empatia i sympatia są czymś różnym. Jeżeli chcecie być światowej klasy copywriterami, musicie mieć w sobie dużo empatii, lub być empatyczni w stosunku do swojego czytelnika. Jeżeli będziecie sympatyczni, to ludzie będą Was odbierać jako miłych nowelistów. Miły nowelista to człowiek który coś napisze, ludzie pójdą, wezmą jego dzieło do

ręki i powiedzą, „łał, jaka wspaniała scena”, albo „łał, wspaniałe zdanie”, albo „o jej, cóż to był za akapit”. To jest właśnie sympatia, ale w znaczeniu, że jesteście z kimś połączeni ale tak naprawdę stoicie z boku i obserwujecie. Jesteście poza słoikiem i patrzycie na naklejkę. To dobra pozycja jeśli jesteście konsultantem ale niezbyt dobra, jeśli jesteście czytelnikiem.

Empatia jest wtedy, gdy jesteście z nimi w tym słoiku. Gdy czytacie owe dzieło i zastanawiacie się „rety, czy naprawdę jestem aż w takim niebezpieczeństwie? Czy naprawdę mogę zrzucić te 10 kg w 10 dni jak mówią w reklamie?” Czują to. Sympatia to stan umysłu. Empatia to stan serca. Pokażę Wam teraz jak wygląda przemawianie przez obraz pamięciowy. O empatii i sympatii mógłbym mówić przez pół godziny. Z pomocą obrazu zrobię to w dwie minuty.

Sympatia to stan w którym jesteście na łodzi, z dala od brzegu Południowej Afryki. Łódź podskakuje na falach, gdyż są one niemałe wokół półwyspu somalijskiego, woda jest wzburzona a Was ogarnia choroba morska. Cierpicie z tego powodu, cierpi również Wasz przyjaciel. Sympatyzujecie z przyjacielem, gdyż tak jak wy on interesuje się wędkarstwem, ale zaczyna czuć się źle i wymiotuje za burtę. To nie jest śmieszne. Wiesz jakie to uczucie, a szczególnie gdy dookoła pełno jest innych osób. Sympatia to podejście do niego, położenie mu ręki na ramieniu i powiedzenie „nie martw się, będzie dobrze”. To jest sympatia. Nie takim typem copywritera chcę byście byli. Widzicie ten obraz w głowie?

Empatia natomiast to wzięcie tego przyjaciela w ramiona i wymiotowanie razem z nim. To jest właśnie empatia.

Używam bardzo wyrazistych określeń a powodem dla którego użyłem przykładu wymiocin jest fakt, że są tak bardzo somatyczne i ekspresywne że zawsze będziecie pamiętać je oraz różnicę pomiędzy sympatią a empatią. Taką historię opowiadam. Czyż jej treść nie jest bogata? Czyż nie tworzy obrazu pamięciowego i czy nie inicjuje ruchu? Tam gdzie jest ruch, tam mnóstwo jest obrazów pamięciowych.

Wrócimy teraz do rzeczywistości Sandro, przeczytam niektóre komentarze. Słyszałaś tę historię już wiele razy Sandro i jestem pewien że masz jej serdecznie dość. Powiedz nam jednak co dla Ciebie oznacza tworzenie obrazów pamięciowych i dlaczego korzystanie z nich powoduje, że jestem lepszym nauczycielem?

Sandra: Ponieważ wielu z nas jest wzrokowcami. Ja jestem wyjątkowym wzrokowcem, więc potrzebuję jakby zobaczyć to w swojej głowie, by nabrało sensu do którego będę mogła się odnieść. Dość powiedzieć, że to dosłowne rysowanie takiego

obrazu w sposób w jaki Ty to robisz sprawia, że tak po prostu implementuje się on w mój system a ja od razu widzę płynący z niego sens.

Alex M: Kontynuuj.

Sandra: Szczególnie gdy mówisz o wymiotowaniu, to takie obrazowe i takie „oh”. Nie jesteś w stanie nic zrobić, po prostu historia porywa Ciebie bo dosłownie widzisz te wymiociny obok swojego przyjaciela. Naprawdę nabierasz poczucia że wiesz o co w tym chodzi i powiążesz to z tematem o którym jest mowa w taki sposób, że całość naprawdę tworzy sens.

Alex M: Nie patrzę teraz na stronę internetową ale, w ramach przypomnienia, jest na niej coś co nazywa się odwróconą chronologią, która powinna być automatyczna. Jeśli jej jednak nie ma, znajdziecie mały przełącznik na stronie, na której odbywa się ta konwersacja która, nawiasem mówiąc jest cudowna. Jestem 10 000 mil od Sandry, kolejne 9 000 mil z dala od Południowej Afryki a prawdopodobnie 12 000 mil, może nawet więcej. Nie jestem pewien. Muszę spojrzeć w Google.

Porządek odwrócony chronologicznie, jeśli chcecie go włączyć, możecie to zrobić myszką. Sandro, jeśli możesz zrobić zrzut z ekranu, jeśli to możliwe, to byłoby świetnie. Powód dla którego stosuje się odwróconą chronologię to chęć zobaczenia najnowszych komentarzy. Myślałem że to przeprogramowaliśmy. Gdybyśmy tego nie przeprogramowali, było to częścią systemu komentarzy Facebook'a w którym można było użyć tej funkcji i obejrzeć najnowsze wpisy.

Karen Weinman mówi, by podążać. „Najważniejszym dla mnie jest to że uczę się od Ciebie Aleks, że możliwe jest posiadanie strony internetowej poświęconej tylko jednemu projektowi w danym momencie. Zawsze myślałam o stronach internetowych, jak o pomieszczeniach w których przechowuję wszystko to co robię ale zdałam sobie sprawę, że mogę robić tylko jedną rzecz w danym momencie. Znacznie łatwiej jest bowiem sprzedawać jedną wartość w danym momencie”.

Powiem Ci coś teraz. Muszę Ci to powiedzieć. Jestem z Ciebie dumny za te słowa. Pokażę Wam teraz ekran komputera Sandry. Widzicie na nim napis 400 komentarzy. Myślałem, że mamy tu odwróconą chronologię Sandro, czy coś się stało?

Sandra: Nie. Sean mówi że wszystko co mógł zrobić to postawić tam znaczek ✓. To nie może być wykonane automatycznie, zatem uczestnicy muszą sami kliknąć strzałkę w dół, znaleźć opcję odwrócenia chronologii i kliknąć ją, by móc zobaczyć najnowsze komentarze. Mówię to gdyż mam informacje od osób które nie widzą komentarzy, nie widzą też linków.

Alex M: Czasem tak jest... Będę musiał kazać napisać to na czerwono, **odwrócona chronologia**. Ja do tej pory myślałem, że to się dzieje automatycznie. Wciąż tak uważam, jakkolwiek jednak to obecnie wygląda wiecie teraz jak używać tej opcji, macie już tę umiejętność więc zacznijcie lajkować i plusować siebie nawzajem (oznaczenia portali Facebook i Google+). Polubcie nawzajem swoje komentarze a wygenerujemy całkiem duży ich przepływ. Cudownie, że to dzieje się w sposób, w jaki się dzieje. Przewiń stronę w dół Sandro, sprawdź wszystkie komentarze które nadchodzą. 480 komentarzy to całkiem dużo moi drodzy. Sandra dobrze się Wami zajmuje. Jest z nami Heather, jest Marie, Janine, znów Heather. Wiemy zatem kim są osoby głównie przyciągające zainteresowanie. Dołączajcie się do nas przez cały czas.

Wróćmy do naszego programu. Z powodu tego co powiedziała Karen, jestem naprawdę bardzo dumny. Zadaniem naszego ciała jest oszczędzanie i ochrona energii, ponieważ to jest właśnie to, co nasze ciało ma robić. Wycisz swój mikrofon Sandro. Pamiętaj proszę by robić to za każdym razem. Kiedy ciało oszczędza energię robi przy tym założenie, że będziesz wywierać na nie nacisk. Gdy to robisz, naturalnym odruchem ciała jest oszczędzanie energii. Jeśli słyszeliście to również od innych osób ze sceny to wiecie, że to musi być prawda. Kiedy robicie jedną rzecz w danym momencie to w sposób naturalny oszczędzacie energię i ograniczacie stres który ją zużywa. Kiedy macie wiele do zrobienia, stan ten wywołuje stres. To dosłownie wyczerpuje z Was energię.

To co wywołuje stres to wielowątkowość. To zużywa Waszą energię. Zatem to co powinniście zrobić to zminimalizować stres, ponieważ sytuacje stresujące przytrafiają się Wam bez waszego wyraźnego udziału. Jeśli stresujecie się bezinteresownie, sami z siebie to jest to absolutnie idiotyczne. To bardzo dobre pytanie, Karen.

Przejdziemy teraz do następnej sekcji. Rozmawialiśmy już o recydywie i naprawdę trzema rzeczami które przeciwdziałają powrotowi na złą drogę są: posiadać nowy język, pokażę Wam fiszkę, mieć nową społeczność dookoła siebie i nowy wzór do naśladowania. W tym rozdziale będziemy rozmawiać o nowym języku komunikacji, który jest w słowniczku wyrażen i terminów, gotowy dla Was do nauki. W zasadzie ten słowniczek ma na celu zmodyfikowanie waszego języka. Jest to sposób dla Was na zwiększenie ruchu internetowego na Waszej stronie.

Kolejna rzecz którą chcę Wam pokazać w obszarze strefy dla członków jest szczególnie istotna. Będzie to kawałek który pokażę Wam teraz na udostępnionym ekranie, gdy wrócimy na stronę Web Communication Secrets. To fantastyczny kurs. Jestem z niego bardzo dumny. Przejdziemy zaraz do sekcji „narzędzia”. Kiedy przejdziecie do tej sekcji zobaczycie kolejną, o nazwie Master Mind. Gdy tam wejdziecie, zobaczycie śliczny, soczysty przycisk „dostęp do

Master Mind”. To co tam zobaczycie, mówię o tym gdyż te osoby będą pojawiać się losowo, to Eric Koppelman. Mówi on o tym, czym się zajmuje, dlaczego uczęszcza na nasze zajęcia i jaki jest ideał potencjalnego klienta. Muhammad Siddique, czym się zajmuje, dlaczego podjął kurs i jaki jest jego ideał potencjalnego klienta.

Zauważycie że ci ludzie zdecydowanie dłużej wypowiadają się na temat tego co robią i dlaczego uczą się na naszych zajęciach i jaki jest idealny typ potencjalnego klienta. Niektórzy mają jedną stronę internetową. Niektórzy mają ich kilka. Muhammad ma wiele domen, ale jego „czym się zajmuję”, „dlaczego uczęszczam na zajęcia” oraz „jaki jest mój idealny klient” są bardzo związane. Jest Tom Batkin, Australijczyk jak Sandra. Sandro umieść ponownie swoje zdjęcie na ekranie, bym mógł wrócić do Ciebie za chwilę. Czym Batkin się zajmuje? Cóż, zdecydowanie wychodzi poza granice swojego obowiązku. Mi casa es su casa. Mój dom jest Twoim domem. Zapraszam Ciebie, wejdź. On robi coś dodatkowego, coś ekstra w swojej wypowiedzi o tym co robi, dlaczego podjął kurs i jaki jest jego ideał potencjalnego klienta.

Następnie wypowiada się Marina, potem jest Lisa, kolejna Australijka, dalej mamy Trevi i Hoang Tran. Ona jest żoną Trevi, czy tak Sandro?

Sandra: Dokładnie tak.

Alex M: Potem, hej, potem jest Sandra a potem Wendy. Porządek jest całkowicie losowy, lecz jeśli klikniecie w przycisk pod A, pokażą się Wam wszystkie A. Pod B, pokażą się Wam wszystkie B itp., itd. Tak więc macie się teraz udać na stronę Master Mind i upewnić się, że wypełniliście swój formularz. Jest on na samym dole strony. Przewijam stronę bardzo szybko. Na samej górze gdy kliknę w przycisk „Zapisz się” wpisujecie swoje imię, nazwisko, adres e-mail, weryfikujecie go, umieszczacie cokolwiek chcecie by było widoczne, to całkowicie zależy od Was. Tworzycie hasło. Upewnijcie się jedynie że wymyślone przez Was hasło nie zostanie przez Was zapomniane. Jeżeli chcecie wgrać zdjęcie, co bardzo polecam gdyż nie chcę widzieć niebieskich głów (standardowe obrazki każdego konta bez dodanego zdjęcia profilowego) to wybierzcie zdjęcie klikając tutaj a pojawi się ono wprost z Waszego komputera.

Mamy tutaj powitanie z Generators Audio. Jeżeli takowego nie macie, ani nie posiadacie usługi Audio Acrobat to nie ma sensu zawracać sobie teraz tym głowy. Możecie na razie pozostać cisi. Mamy teraz najważniejsze: ilość znaków. Gdy piszecie, widzicie że ilość znaków stale się zmniejsza. Możecie wstawić maksymalnie 1 000 znaków pisząc o tym czym się zajmujecie, dlaczego uczęszczacie na zajęcia i jaki jest Wasz idealny typ klienta; macie następnie maksymalnie pięć stron internetowych. Pamiętajcie by rozważnie używać



wielkich liter. Wspominam o tym gdyż chcę mieć pewność że Master Mind ciągle działa prawidłowo. Tutaj jest słowniczek wyrażzeń i terminów. Chcę by było to częścią Waszej pracy domowej.

Inną częścią pracy domowej którą już wcześniej omówiłem jest to, że chcę abyście mieli klarowny obraz tego, czym jest Web Communication Secrets. Już czas Panie i Panowie. Kliknijcie w każdy link. Nadszedł czas. Jeżeli jeszcze tego nie zrobiliście, kliknijcie w każdy, pojedynczy link. Jeżeli tego nie zrobiliście szybko się o tym dowiemy gdyż będę zadawał Wam pytania na które odpowiedzi powinniście już znać.

Wracając do kursu, jest jeszcze jeden obszar o którym chcę teraz opowiedzieć. Kieruję się w stronę zakotwiczonej etykiety. Pamiętacie co to jest? Zakotwiczona etykieta jest czymś w co klikacie i automatycznie przenosi Was to do lokalizacji docelowej. Kliknę zatem w „copywriting” i bum! Przemieszcza mnie bezpośrednio do zasobów związanych z copywritingiem. Nie wiem czy kiedykolwiek wcześniej uczęszczaliście na kursy do innych nauczycieli ale nie wiedziałem jeszcze kursu który byłby tak skonstruowany. To jest bardzo proste. Nie robię tego by wynieść siebie na piedestał. Robię to po to, byście dostrzegli i docenili to gdyż większość trenerów nie robi tego w tak prosty sposób. Ja robię to dla siebie by móc znaleźć wszystko bardzo szybko i w prosty sposób, co również służy moim studentom.

Macie już wiedzę o szablonach nagłówek. Wiecie również o szablonach tematów. Rozmawialiśmy o tym na poprzednim spotkaniu.

Swipe file Eugeniusza Schwartz’a. Jest on moim ulubionym copywriterem wszechczasów którego niestety nie ma już z nami na tym świecie. Gary Bencivenga jest moim ulubionym copywriterem który nadal żyje. Gary znał Eugeniusza, nazywaliśmy go Gienek. Mamy tutaj 127 nagłówek które pochodzą bezpośrednio od jedyne w swoim rodzaju genialnego Eugeniusza Schwartz’a. To są rzeczywiste reklamy. Możecie je wydrukować, powiększyć i macie gotową reklamę. Wartość samych B to ponad 5 miliardów \$. To około 50 miliardów randów (*przyp. tłum.* oficjalna waluta w RPA), jeśli dobrze liczę to tyle zarobiły te reklamy. Jak wytworzyć efekt zapamiętania w cztery krótkie tygodnie? To jest taka moc że przyćmiewa Wasze najśmielsze wyobrażenia. Na koniec coś o chirurgu... Złam wszelkie zasady i wygraj ciało 35-latka w wieku 50, 60, 70 a nawet późniejszym. Jak tanio kupić pieniądze? Ten człowiek opracował siłę spojrzenia w przyszłość i tym samym możliwość kontroli swojego przeznaczenia.

Które ze słów jest w tym nagłówku najważniejsze? Powiem Wam to gdyż będziemy się przyglądać temu człowiekowi. Jak bronić siebie przed ludzkimi pasożytami które chcą rządzić Waszym życiem? Kolejny przykład: nieprzemijająca

uroda. Jak przegonić zmarszczki z Waszych twarzy, jak wyjść sobie drogę do kulinarnego szczęścia? Jak wyśnić sobie drogę do szczęśliwego snu? Jak wybiegać sobie drogę do szczęśliwego ciała? Widzicie te szablony? Do każdej rzeczy, problemu mógłbym stworzyć odpowiedni szablon. Jak wyrwać się z bycia zmęczonym? Jak wyklócić sobie drogę do wygranego procesu sądowego? Jak wysprzeczać się z rozwodu? Jak przegadać sobie drogę do rozwiązania sporu?

Zmieniłem kilka szablonów, ale oto one wszystkie. Bardzo polecam Wam zapoznanie się z nimi wszystkimi. Pierwszą rzeczą której chciałbym abyście się przyjrzeni, wiem że Sara tak zrobiła, to co takiego powoduje, że reklamy Eugeniusza Schwartz'a działają? Chcę byście to przeczytali. To jest właśnie Gienek. Spytajcie dowolnego marketera czy copywritera o pięciu najlepszych twórców reklam w ostatnich 50 latach. Powiedziałbym nawet przez ostatnie 2 000 lat. Eugeniusz Schwartz byłby na tej liście. Jak mogłoby go nie być? Jego pomysły zarobiły dobrze ponad miliard dolarów. Miliard dolarów w latach siedemdziesiątych i osiemdziesiątych minionego wieku. To pięć razy mniejsza wartość niż są obecnie, a te produkty nadal się sprzedają. Jakże płodnym był twórcą, gdyż w pewnym momencie tworzył na co dzień najlepsze reklamy lotów w kosmos; tekst, ich wygląd i ułożenie, wszystko.

Jego reklama Płonącej Pochodni opróżniła półki sadzonek szklarniowych od jednego do drugiego wybrzeża Stanów Zjednoczonych. Jego reklama opróżniła całą piwnicę książek super modelki Oleady Baker a sama autorka była zaszokowana faktem, jak jedna reklama może tak nagle wszystko zmienić. Jego kosmiczne reklamy sprzedały ponad milion egzemplarzy jego własnej książki „Jak podwoić wyniki uzyskiwane przez Twoje dziecko w szkole” bazującej w większości na zawodowej pracy z upośledzonymi dziećmi w dzielnicy Harlem w Nowym Jorku. To ta niefajna część Nowego Jorku.

Co powodowało taki sukces reklam Eugeniusza Schwartz'a? Moi drodzy, chcę byście się nad tym zastanowili, poszukali odpowiedzi na to pytanie i zapoznali się ze wszystkimi tymi reklamami. To jest właśnie najbardziej ze wszystkich rzeczy warte waszej całkowitej uwagi. Dysponujemy także zasobami, takimi jak Optymalizator Stron Internetowych autorstwa Google. Nawet nie zdajecie sobie sprawy jakie tu mamy perełki. Kliknijcie teraz w swipe file Eugeniusza Schwartz'a.

Dalej mamy wykład Eugeniusza. Macie go wydrukować, przestudiować i zastosować się do niego. Nie zatrzymujcie się. Chcę byście to zrobili.

Pojawił się komentarz odnośnie wymiocin. Bardzo za niego dziękuję. Właśnie dowiedziałem się że lekarze okazują jedynie sympatię a nie empatię. Już lepiej wierzyć że wykazują tylko sympatię. To jest właśnie powód dla którego niektórzy ludzie nie lubią lekarzy. Jednakże wielu kręgarzy wykazuje się ogromną empatią.

„Jako doktor nigdy nie widziałem, aby inny lekarz wymiotował razem ze swoim pacjentem”. Stary, jesteś świetny. Nie wiem nawet jak wymówić Twoje imię. [Gregie 00:48:52], to zdaje się jest Twoje imię. Chcę byś obdarzał swoich pacjentów empatią co nie oznacza, że masz razem z nimi wymiotować. Odczuwaj to samo co oni. Jeśli mają raka, powiedz „rety, wiem jak się czujesz”. Idź od razu do sedna sprawy, nie owijaj w bawełnę. Nie będę Tobie mówił jak masz diagnozować, ale ja diagnozuję w taki właśnie sposób.

To jest właśnie problem. Zamiast operować pacjentów szybko i sprawnie ostrym skalpelem robi się to nożem do masła. Nie przeciągajcie całej operacji. W rezultacie zastanówmy się nad najgorszym z możliwych scenariuszy. Pozostało Wam sześć miesięcy życia. Mamy umiejętności by przedłużyć ten czas 10-krotnie, może 5-krotnie, 3-krotnie jeśli zastosujesz się do naszych zaleceń. Wiem jak musisz się teraz czuć. Moi poprzedni pacjenci czuli dokładnie to samo. Nie potrafię sobie wyobrazić co musisz teraz odczuwać. To jest właśnie empatia. Nie, jak postępuje większość lekarzy, którzy jedyne co potrafią okazać to chłodną obojętność. „Umrzesz za pół roku. Przykro mi.” Poziom Twojego metafizycznego połączenia z pacjentem, gdy wykazujesz empatię, jest całkowicie poza jakąkolwiek zdolnością pojmowania. Więc gdy powiedziałem byś wymiotował razem z pacjentem, to myślę że teraz już wiesz o co mi chodziło. Nie fizycznie, ale wymiotować razem z nim w sensie metaforycznym.

W porządku, wracamy do treningu. Gdy widzę coś takiego, muszę to potwierdzić. Mamy tutaj wykład, który został zapisany. Ja to zrobiłem. Zrozumieć intencję czytającego i odkryć przełomowy tekst. To jest transkrypcja wykładu który odbył się 08 listopada 1993r. To właśnie jest Eugeniusz Schwartz. Chcę wyjaśnić co będę teraz robić. Mam dwa cele. Wiecie co? Powiem to w jeszcze bardziej ekonomiczny sposób. Oto dlaczego tu jestem: moim pierwszym celem jest pomóc Wam tak jak tylko będę mógł. Moim drugim celem jest bycie przejrzyście zrozumiałym. To mistyczne doświadczenie którego tak często doświadczamy. Nie wiem czy kiedykolwiek tego próbowaliście, ale jest ono wspaniałe. Jeśli pracujecie przy komputerze, dobrym komputerze, z nadmiarem mocy obliczeniowej. W przeszłości komputery były całkowitą nowością. Teraz możesz kazać komputerowi rozwiązać dla Ciebie dany problem. Gdy to zrobi, możesz nakazać mu bycie przejrzyście zrozumiałym.

Jak rozwiążecie tę kwestię? Komputer cofnie się do początku i pokaże Wam każdy, pojedynczy krok który wykonał w celu rozwiązania danego problemu. Widzicie to umysłowe obrazowanie? Tworzenie obrazu w ruchu? Ja właśnie w taki sposób mówię.

Komputer nie umie kłamać. Nie ma wbudowanego specjalnego obwodu odpowiedzialnego za kłamstwo. Za to my jako ludzie mamy mnóstwo takich

małych obwodów wbudowanych w nasze ciała, jakby to określił komputer, odpowiedzialnych za kłamstwa. To co teraz spróbuję zrobić to odpiąć wszystkie obwody odpowiedzialne za kłamstwa, położyć je tutaj obok i być całkowicie przejrzysty i zrozumiały. Komputer powiedziałaby, że pozbywam się z siebie wszystkich kłamstw. To oznacza że odpowiem na każde pytanie. Wy dacie mi tyle informacji ile tylko zdołacie a ja całkowicie szczerze odpowiem i zobaczymy jaki to przyniesie efekt ponieważ to jest jedyny sposób w jaki mogę przekazać Wam cokolwiek co ma wartość.

Teraz wiem że jesteście wspaniałymi profesjonalistami, gdyż komputer porozumiewa się z innymi copywriterami, a większość z tego co powiem przez pierwsze 10 minut będzie informacją bardzo podstawową. Zrobię to po to by inni nie ziewali i nie czuli znużenia. Nie mogę jednak nic powiedzieć dopóki nie przejdę przez temat najbardziej początkowy, co właśnie teraz robimy.

Od początku tego hangoutu nikt się jeszcze nie rozłączył więc zakładam że, pomimo iż mówię rzeczy które są fundamentalne, to znajdujecie w nich to coś dla Was samych. Mam nadzieję że pozostaniecie z nami bo to jest właśnie punkt zwrotny. W tym punkcie nastąpi zmiana waszego umysłu i zachowania na zawsze. Czy muszę mówić coś jeszcze? Chcę byście uczyli się uważnie, a pracą domową, która powinna być przyjemnością, jest zapoznanie się ze swipe file Eugeniusza Schwartz'a. Przeczytajcie te reklamy. Przepiszcie najpierw je, a potem cały wykład.

Następnie chcę, byście przeszli do Modułu 1 „On-page”, konkretnie do sekretów „On-page” i wysłuchali ich. Wyobrażam sobie jak wielu z Was już to zrobiło. Chcę abyście otworzyli podręcznik działania i przestudiowali mój proces nauczania co? dlaczego? jak? Co prawda, powinniście byli to zrobić już jakiś czas temu, ale jeśli jakiegось powodu nie udało się to Wam to macie mnóstwo czasu by to zrobić. Koniecznie sprawdźcie studium przypadku (*przyp. tłum.* to wyczerpująca metoda badawcza, polegająca na jednoczesnym stosowaniu wielu metod w celu jak najdokładniejszej diagnozy) z Blairem Singerem. Każdy z Was powinien znać Blaira. Sprawdźcie również studium przypadku z T. Harvem Ekerem. Wszyscy powinniście znać Harva. Sprawdźcie również Najczęściej Zadawane Pytania (FAQ). Każdy z Was powinien mieć sekcję Najczęściej Zadawanych Pytań dla Waszych klientów. Odwiedźcie stronę sprzedażową teleseminarsecrets.com która wygenerowały ponad 14 milionów dolarów. Te pieniądze po prostu do mnie przyszły a ja nie musiałem nic robić. Zapoznajcie się ze studium przypadku o nazwie pancernik gwarantuje i jak prawdziwa gwarancja powinna wyglądać. Sprawdźcie 102 schematy nagłówek, wystarczy że klikniecie w odpowiedni link. Podałem Wam już kilka z nich o numerach od 38 do 56.

Nie mogę dać Wam już więcej informacji na temat zajęć. To już naprawdę wszystko. Czy jesteście ze mną? To są potężne, bardzo potężne, rzeczy. Więc sprawdźcie je wszystkie a ja oczekuję od Was że to zrobicie i kropka, sprawa zakończona.

Na samej górze znajdziecie super nagłówek, w sekcji z nagłówkami. Uwaga trenerzy psów, to wasza nisza. Uwaga samotne kobiety, rozwiedzeni tatusiowie, to również wasza nisza. Oto list otwarty do niszy, która chce zwrócić korzyść. List otwarty do obywateli Południowej Afryki którzy chcą wiedzieć jak napisać tekst na stronę internetową. Taki, który będzie miał super nagłówek. To jest tylko dla mieszkańców Południowej Afryki oglądających ten konkretny hangout. Nisza o której mówię moi drodzy, ja ją właśnie wymyślam.

Następnie zapoznajcie się ze stroną sprzedażową którą stworzyłem na potrzeby MMI. To była oferta specjalna. Ja to wymyśliłem. Sprawdźcie mój pierwszy produkt. Nie jest on już dłużej dostępny, a był to kurs Marketing With Postcards (Marketing z Pocztowkami). Kurs, który sprzedawał się za 250\$ podczas gdy e-booki sprzedawana po 20\$ więc byłem po prostu wyśmiewany dopóki nie zacząłem zarabiać na tym pomysłem pieniędzy. Zwróćcie uwagę na testimoniale po Teleseminarium. Zobaczycie że mam ich prawie tysiąc. Następnie, posiadam 7 wypróbowanych i przetestowanych tzw. Opening Hooks (*przyp. tłum.* technika literacka rozpoczęcia historii w taki sposób, że dosłownie przyciąga uwagę czytelnika i powoduje, że ten ma nieodpartą ochotę czytać dalej i dalej i dalej). To bardzo potężne narzędzie: list „Droga leniwego człowieka do bogactwa”, którego autorem jest Gary Halbert; Joe Sugarman „Jak wygrać sobie przyjaciół i ludzi wpływowych”. Mój Boże, ta lista niemal nigdy się nie kończy.

Jeśli tylko to przestudiujecie staniecie się lepszymi marketerami. Czy muszę mówić więcej? To są rzeczy „on-page”. Waszą pracą domową jest zapoznanie się z sekretami „off-page” ponieważ będę drążył ten temat naprawdę głęboko. Dlaczego? Bo będziemy rozmawiali o tym czego nikt inny nie dostrzega. Chodzi o e-maile. Jak w przypadku Sekretów Teleseminariów, to właśnie e-maile były tym nośnikiem informacji, który rozsyłałem do ludzi tak, by bieżąca data zawsze była bieżącą datą od Aleksa. Niech to będzie wskazówka płynąca ze szkolenia Sekrety Teleseminariów. A potem, hej, potem to miejsce wypełni się czymś imieniem. Jeżeli macie swój własny serwer e-mailowy to dostaniecie ten o nazwie iContact byście mogli robić to wszystko auto magicznie. Następnie mam tutaj dzisiejszy TSS, czyli wskazówkę z Sekretów Teleseminariów. Odpowiada na pytanie: jak pozbyć się swojego strachu przed przeprowadzeniem swojego własnego teleseminarium. Czyż to nie budzi ciekawości? Jasne że tak. Dlaczego? Ponieważ właśnie to powiedziałem.

To jest jedno z ważniejszych pytań które otrzymałem ze wszystkich, ponad czterech tysięcy pytań od studentów kursu Sekrety Teleseminariów w ciągu ostatnich trzech lat. To ugruntowało kwestię oczekiwań. Czy zdajecie sobie sprawę z tego ile czasu zajęło mi ukończenie tego? Proszę, uczynicie mi ten zaszczyt i po prostu pochłońcie to. By uzyskać odpowiedź poświęć 5 minut i 55 sekund i wejdź tutaj. Następnie dostaniesz link do wideo na YouTube a następnie... odpowiedź znajdzie właśnie na YouTube. Ten film nie jest już dłużej dostępny ponieważ kurs został zakończony ale najważniejszym jest to, że będziecie mogli zobaczyć tego e-maila. Nie chodzi przecież o sekrety YouTube'a. Chodzi wszak o sekrety „off-page”. To właśnie dzieje się poza stroną internetową. Następnie będziecie mogli zobaczyć, że zawsze podpisuję się swoim imieniem, tytułem instruktora generalnego a następnie odpowiednim linkiem.

Następnie, uzupełnienie i kontynuacja innych kampanii które prowadzę oraz wezwań do działania. Używam wielu P.S. w moich promocjach JV (*przyp. tłum.* Joint Venture, czyli wspólna inicjatywa czy też spółka z kapitałem mieszanym) na końcu maili. Jeżeli mój partner JV spyta czy mogę zająć się mailingiem, tak to się wszystko zaczyna. Takiego maila napisałem dla Harva Ekerera: od kogo? Od Alexa Mandossiana Co? Teleseminarium na żywo z T. Harvem Ekerem. Pozwólcie że trochę to wyolbrzymię, byście mogli to lepiej zobaczyć. Kiedy to się dzieje? Widzicie? Kto, co, kiedy? Mówię teraz o wszystkich sześciu służących Kiplinga (*przyp. tłum.* metoda sześciu pytań dziennikarskich) o których już wcześniej rozmawialiśmy. Zapraszam Was do przyłączenia się do T. Harva Ekerera i do mnie w środę. Podaję datę. Dlaczego? Tego wieczora Harv pokaże Wam jak zyskać natychmiastowy dostęp do umysłu milionera bla, bla, bla... Jak? Wszystko czego Wam potrzeba to połączenie internetowe. Gdzie? Wejdźcie na [askharveker.com/teleseminar](http://askharveker.com/teleseminar).

To jest ta sesja która zmieniła wszystko. To jest właśnie sesja, która mnie pozwoliła poznać Harva i udowodnić mu że wart jestem jego zaangażowania i stania się partnerem JV. Jeśli to oglądacie, zobaczycie co zrobiłem. Pokazuję Wam wszystko to co robię. Następnie, w końcu mam „kiedy”. Róbcie to póki jest na świeżo w Waszej pamięci, powtarzam im, dla Waszej wolności. To jest to o czym mówi Harv. I znów gdzie? To „gdzie” jest bardzo ważne. „Kiedy” powtarzam dwukrotnie, tak samo jak „gdzie” ponieważ oba te pytania są niezwykle ważne dla wydarzeń: [askharveker.com/teleseminar](http://askharveker.com/teleseminar). Jeżeli ktoś z Was, lub Waszych przyjaciół chciałby zadać pytanie, odsyłam Was na [askharveker.com](http://askharveker.com).

To jest strona piąta. Następnie wykorzystajcie Jak Na Stałe Wykorzystać Twórczą Blokadę Pisarza. To wypełnienie tutaj, jeśli słuchaliście nagrania, wykorzystuje sześciu służących Rudyarda Kipling'a. Po to właśnie jest to wypełnienie. Właśnie Wam je dałem. Jeden, dwa, trzy, cztery, pięć, sześć, oto one. Daję Wam gotowe odpowiedzi. Kto, co, kiedy, jak, gdzie, okej? Oto one.

Mam zatem nadzieję że przejdziecie przez to wszystko, że to przestuchacie. Mam zdania otwierające których działanie jest potwierdzone. Nie mogę dać Wam już więcej niż to co Wam dałem a nawet gdybym mógł to nie zrobiłbym tego gdyż macie cały ogrom materiału do przepracowania. Taki jest wniosek i zakończenie tego spotkania kołczingowego i mentoringowego dla Was. Waszą pracą domową jest zapoznanie się z osobą Eugeniusza Schwartz'a i przestudiowanie tych dwóch swipe file z których jeden jest wykładem a drugi odnosi się do reklam. Chcę byście napisali pięć dodatkowych reklam. Jesteśmy już w Module 2, dlatego chcę byście właśnie to zrobili. Następnie zapoznacie się z sekretami „Off-Page” z Modułu 2. Przystudiujcie je. Naprawdę głęboko. „Aleks, już to zrobiłem.” Bardzo dobrze, to wróć do początku i zrób to raz jeszcze ponieważ teraz masz zdecydowanie większe wyobrażenie na temat w jaki sposób to wszystko działa.

Sandra, zbierzmy teraz wnioski od ludzi na żywo. Włącz ponownie swój mikrofon. Dostaję od Ciebie komentarze, ale poproszę Cię o komentarz w imieniu wszystkich tu zebranych.

- Sandra: Jasne. Chcesz abym zaprosiła te osoby do dyskusji czy mam jedynie przeczytać ich komentarze?
- Alex M: Nie, zaproś ich. Możesz również przeczytać komentarze. Masz je przecież bezpośrednio przed oczami na czacie, tak samo jak ja. Chcę by pojawił się Twój głos.
- Sandra: Jest z nami Karen, która podzieliła się z nami tym, że dosłownie pałaszuje, tak to się zdaje wymawia, każdą ze stron internetowych. Tak więc odrabia tym samym swoją pracę domową. Robi wszystko dokładnie tak jak kazałeś. Pałaszuje, dokładnie tak.
- Alex M: Pałaszować, oznacza że nie tylko wszystko zjadła, ale wręcz pochłonęła.
- Sandra: Teraz pomalutku trawi każdy kawałek. Agnesia mówi że miała pewne problemy techniczne przez ostatnie kilka tygodni ale i tak odrobi swoją pracę domową. Następnie Karen powiedziała, że „podoba mi się to co Aleks powiedział, jak skupić swoją uwagę na czymś małym, jak odbijające się od siebie i band kule bilardowe lecące każda w innym kierunku, niczym jej kreatywność ulatująca w całkowicie nowych kierunkach, ku innym celom.”
- Alex M: To interesujące. Mozart wykorzystywał stół do bilardu by uwolnić swój umysł od muzyki. Pisał nowe utwory jak gdyby odbijał kule od band we wszystkich kierunkach. Nie wiem wszakże czy to mit czy też nie, ale tak zostało to przedstawione w filmie Amadeusz. To właśnie przyszło mi na myśl gdy Karen

podzieliła się swoim komentarzem z nami. Tak więc bardzo dziękuję Tobie, Karen za wnikliwość.

Sandra: Myślę, że w kwestii komentarzy to wszystko. Marie pyta czy mógłbyś proszę powtórzyć nazwisko Gary'ego.

Alex M: Gary'ego?

Sandra: Mhm. Dokładnie tego przed Eugeniuszem Schwartz'em.

Alex M: Myślę, że to [Dr. Great G Streetum 01:01:24]. Możesz to sobie zapisać, jeśli chcesz. Takie imię widziałem. Oh, Gary'ego, jasne, przepraszam.

Sandra: Czy to czasem nie było Halbert?

Alex M: Gary Halbert, H-a-l-b-e-r-t, i Gary Bencivenga, B-e-n-c-i-v-e-n-g-a. Nie musicie uczyć się o tych dwóch. Ja nauczyłem się o nich za Wam. Po prostu skupcie się na tym co Wam dałem. Wszyscy chcieliby wszystko robić. Nie musicie się o nich uczyć. Najważniejszy jest Eugeniusz Schwartz.

Sandra: Tak, Halbert to ten, którego umieściłam w komentarzach.

Alex M: To wielcy i wspaniali copywriterzy. Chciałbym dodać do tego wszystkiego Aleksa Mandossian'a gdyż uważam siebie za całkiem dobrego copywritera. Ktoś powiedział że jestem świetnym trenerem. Powód dla którego jestem dobrym copywriterem, to ponieważ sam robię to o co Was prosiłem bycie zrobili. Proszę Was abyście kopiowali słowa i zapiski innych. Dlatego to się nazywa copywriting. Zachęcam Was do skorzystania z opcji odwróconej chronologii. Pamiętajcie, przejdźcie na górę i wykonajcie oznakowanie odwróconej chronologii. Zróbcie to i upewnijcie się że wiecie gdzie jest link by powrócić do miejsca w którym teraz jesteśmy. Będę tutaj jeszcze przez kilka następnych minut. Możecie zadawać pytania bezpośrednio mnie. Jeśli chcecie bym przyszedł, to jest tu dla mnie miejsce. W innym przypadku zakończymy ten hangout tak samo, jak zrobiliśmy to zeszłym razem.

Sandro, skopiuj i wklej ten link który pokazałem Tobie na ekranie i zaczniemy od tego miejsca.

Sandra: Załatwione.

Alex M: Zrobię szybkie podsumowanie. Rozmawialiśmy o ogólnym obrazie tego czym się zajmujemy. To bardzo ważne byście rozmawiali o tym przy okazji każdego treningu w którym bierzecie udział. Rozmawialiśmy o systemie. Ja mam co-



dla czego-jak system. Jaki jest temat? Dlaczego odnosi się do mnie? Jak działa krok po kroku? Mówiłem o recydywie, wyszukany określenie zejścia na złą drogę. Zazwyczaj mowa jest o recydywie gdy ludzie są więźniami lub też uzależnieni od narkotyków. Ale to nie tutaj dzieje się najgorsze. Jak nie wiadomo o co chodzi to chodzi o naukę. Ludzie zazwyczaj podążają za mrzonką czy błyskotką przez pierwsze 28 dni od momentu gdy nauczyli się czegoś nowego. Ironicznie tyle właśnie czasu potrzeba by ochłonąć, ponownie skoncentrować się i tu, niestety z tego samego powodu ludzie ruszają za następną mrzonką czy błyskotką.

Ja chcę być dla Was tym obiektem pożądania, tą błyskotką za którą pogonicie i stale będziecie gonić. To w końcu mnie płacicie. Wykorzystajcie dobrze tę inwestycję. Nie tylko zwróci się Wam ona bo zaczniecie działać. Będę Was wspierał. Przyniosę Wam wszelkie studia przypadku tak, byście wiedzieli co robicie posuwając się naprzód. Jestem tutaj. Jestem tutaj dla Was. Tak, jestem tutaj z odległości 12 000 mil lub jakiegokolwiek innej odległości od Was i mamy jeszcze przed sobą cztery wspólne spotkania. Chcę byście maksymalnie to wykorzystali, wycisnęli z tego cały potencjał.

Rozmawialiśmy także o nowym języku komunikacji, nowej społeczności i nowym wzorze do naśladowania. Każdy kult, każda tradycja duchowa, każda wielka organizacja miała i ma te trzy rzeczy chroniące swoich członków od zejścia na złą drogę. Nowy język komunikacji to pierwsza rzecz od której należy zacząć. Korzystamy w tym celu ze słowniczka wyrażen i terminów. Ma on na celu pomoc w zmodyfikowaniu tego co już robicie. Jeśli mówicie w określony sposób, zmodyfikujcie to i stwórzcie taki słowniczek. Jeżeli chcecie zobaczyć moje notatki z tego hangoutu, to zajmują one tylko jedną stronę. Proszę bardzo: recydywa, dostęp do grupy Master Mind, kliknijcie w każdy link, Eugeniusz Schwartz oraz sekrety „On-Page” i „Off-Page”. To wszystko. To jest to z czym pracuję.

Jeśli chcieliście wiedzieć co robię, to jest właśnie to co robię. Zauważyliście zapewne że korzystam z ołówka. Po co? Ponieważ nawet Aleks musi od czasu do czasu coś poprawić a Wy możecie obserwować jak gumka po drugiej stronie ołówka stale się kurczy. Zapewne będę potrzebował nowej już wkrótce ale wciąż piszę tym ołówkiem. To całkowita przejrzystość i zrozumienie. Mam nadzieje że Wam one służą.

Przejdźmy do Jima. Jim, włącz swój mikrofon i zadaj pytanie. Teraz jest Twój moment. Agnesia również jest z nami. Jim, włącz swój mikrofon, podłącz się do wejścia audio byś mógł zobaczyć jakie masz połączenie głosowe. Bardzo dobrze jest mieć w tym praktykę. Jeśli nie możesz tego zrobić to zapraszam Ciebie do sekcji komentarzy w górnym-lewym rogu ekranu, tam gdzie widnieje niebieska

ikona wyglądająca jak oznakowanie czatu. Kliknij w nią i napisz pytanie które chcesz zadać a ja to potwierdzę. Są z nami również Marie i Janine, bardzo dobrze.

Jest z nami Agnesia. Agnesio, robiłaś to już wiele razy, włącz ponownie swój mikrofon, spójrz w kamerę i rozpocznij. Agnesia jest prawdopodobnie najbardziej odpowiedzialną studentką jaką znam. Zada jedno pytanie. Wciśnie je bez problemu. Dostanie odpowiedź i bum! podziękuje za odpowiedź. Kiedyś spytała „Czy mam tak uczynić?” Odpowiedziałem „nie, nie rób tego” a ona „dziękuję, tego właśnie potrzebowałam” i pójdzie dalej. Kocham Cię za to poza jakąkolwiek skalę. Chciałbym aby moje dzieci tak postępowały. Do tej pory w moim życiu są jedynie dwie osoby, tylko Ty i Sandra, które postępują w tej sposób. Tego było mi trzeba. Do zobaczenia. Najpierw jednak chcę podziękować Wam publicznie za to że tak postępujecie. Jakie jest zatem Twoje pytanie?

Agnesia: Wciąż zmagam się z tym by dowiedzieć się czy powinnam korzystać ze swojej obecnej strony internetowej, czy powinnam zintegrować ją ze wszystkim co robię czy też założyć całkowicie nową.

Alex M: To bardzo dobre pytanie. Powtórzę to. Wciąż nie wiem, jestem zdezorientowana, czy powinnam korzystać ze swojej obecnej strony internetowej czy też założyć zupełnie nową. Ja zawsze uwielbiałem od czegoś zaczynać. Nic na świecie nie jest trudniejsze niż rozpoczęcie czegoś od zera. Czy możesz rozpocząć z nową stroną internetową i nową domeną? Tak, możesz. Czy możesz użyć zalet istniejącej już strony? Tak, możesz. Czy obecna strona internetowa działa? Prawdopodobnie nie. Jeśli nie podoba Ci się Twoja aktualna domena i istniejąca strona internetowa lub jeśli jest zbyt zagracona, weź z niej to co możesz do wypełnienia niszy ku której chcesz się zwrócić i zrób to najprościej jak się da, czyli jedno lub dwu-stronową stroną internetową, jako broszurą kończąca się strategiczną sesją czy też konsultacjami do których będziesz mogła odsyłać ludzi.

Za każdym razem rozbawiają mnie osoby pracujące ze mną, gdy mówią „wiesz Aleks, zarobiłem na swojej stronie członkowskiej tylko 100\$” na co ja odpowiadam „Naprawdę?” a oni „Tak”, więc ja pytam „Jak wielu masz członków?” na co odpowiadają „Pół tuzina”. „Wspaniale” odpowiadam i pytam „czy masz już jakichś klientów na konsultacje?” „O tak” odpowiadają, „ludzie nie chcą być uczestnikami takich stron członkowskich ale gdy już się na mojej pojawią to mam z tego fuchę jako konsultant”. Pytam zatem „ile już dzięki tym dodatkowym konsultacjom zarobiłeś?” i dostaję odpowiedź „około 40 000\$”. Tłumaczę im zatem, że „W takim razie Twoja strona internetowa zarobiła dla Ciebie 40 000\$ ponieważ bez tej strony nie byłbyś w stanie zarobi tych 40 000\$ na dodatkowych konsultacjach. Celem takiej strony jest nadanie Tobie wiarygodności, danie Tobie autorytetu tak jak zrobiłaby to książka którą byś napisał tylko że w znacznie głębszym znaczeniu”.

Tak więc powiedziałbym, abyś wzięła te części swojej aktualnej strony internetowej które działają, wyodrębniła je od całości wraz ze swoim webmasterem i rozpoczęła od początku zadając sobie te trzy pytania: (1) Dlaczego ten temat? (2) Dlaczego do tego mam unikalne kwalifikacje? (3) Dlaczego to teraz jest właściwy czas by podjąć działanie? Jakie będzie to działanie? Poleciłbym abyś skonsultowała się ze mną w tym temacie, abyśmy przeprowadzili wspólną sesję strategiczną. Niech strona internetowa wykona dla Ciebie pracę. W tym przypadku powiedziałbym że jeśli tworzysz nową stronę internetową to weź te atuty które działają i rozpocznij od nich. Zawsze będziesz mieć tę drugą stronę Agnesia. Czy to Ci się podoba? A propos, Agnesia właśnie uruchamia swój mikrofon.

Agnesia: Bardzo Ci dziękuję. Tak, teraz to mi się podoba. To było genialne. Dziękuję raz jeszcze.

Alex M: Widzicie? O tym właśnie mówiłem, ona dostaje odpowiedź i bum!, już po wszystkim.

Jim również ma pytanie. Saro jak mogę mieć pewność że połączę się przy następnej sesji bezpośrednio przez link taki jak ten? Jim, wydaje mi się że wiem o co chcesz zapytać. Nie połączysz się bezpośrednio przez taki link ponieważ nie chcę Ciebie tutaj przed tym jak zakończy się sesja. Gdy uczę, Wy komentujecie a następnie pod koniec zabieram Was tutaj, tak jak robię to teraz. Tak więc później prześlemy Wam właściwy link. Wysyłamy Wam linki zgodnie z wyznaczonym harmonogramem, gdzie możecie publikować swoje komentarze. Dlatego właśnie mieliśmy dzisiaj tam ponad 400 komentarzy. Następnie, pod sam koniec przesyłamy Wam kolejny link. W taki sposób chciałbym, abyście również prowadzili hangouty. Gdy jesteście tu gdzie ja, fajnie być tu gdzie ja, zazwyczaj nie komentujecie razem z innymi ludźmi, prowadząc tym samym towarzyskie konwersacje. Dlatego właśnie my robimy to w taki sposób.

Marie Janine, czy macie jakieś pytania?

Marie: Tak.

Alex M: Patrz w kamerkę gdy mówisz. Pięknie. Bardzo dobrze. Jak jest Twoje pytanie? Jesteś wyciszona. Włącz ponownie swój mikrofon. Teraz lepiej.

Marie: Czy teraz mnie słychać?

Alex M: Tak. Właśnie ponownie się wyciszyłaś. Uruchom ponownie mikrofon.

Marie: Mam w zasadzie dwa pytania, Aleksie. Pierwsze: gdy wykonujesz test A/B to czy wykonujesz tylko jedną... dałeś przykład „umieszcza” i „umieści”. Czy wykonujesz tylko jedną zmianę, jedną różnicę w literze czy słowie, czy też przedstawiasz dwa całkowicie różne listy sprzedażowe, czy też strony produktowe?

Alex M: Cóż za wspaniałe pytanie. Czy jesteś gotowa na odpowiedź?

Marie: Tak.

Alex M: Powodem dla którego użyłem tych słów „umieszcza” i „umieści” jest fakt, że różnica nawet jednej litera może spowodować ogromną różnicę. Zazwyczaj gdy zaczynasz i kiedy zaczynasz, jedyną rzeczą którą testujesz powinny być takie same listy sprzedażowe z różnymi nagłówkami, które to właśnie będą poddane testowi. Tak więc zamiast zmieniać jedną literę lub słowo użyj raczej różnych nagłówków i zobacz który z nich lepiej zda egzamin.

My robimy to zazwyczaj w następujący sposób. Nagłówek który da pierwsze 25, 30 lub 50 odzewów, powiedzmy zatem że jeden uzyskał... nieważne, którykolwiek uzyska pierwsze 50, wygrywa. Którykolwiek szybciej osiągnie 30, wygrywa. Jeśli otrzymasz wiele odpowiedzi, to 50 jest wartością odchylenia standardowego, odchylenia matematycznego, co nie jest złe. Ja lubię używać 150, czyli którekolwiek osiągnie 150 odzewów wygrywa, ponieważ ja generuję znacznie więcej ruchu internetowego niż Ty na początku. Jeżeli chcesz wykorzystać test podzielony A/B, możesz zacząć nawet od 10.

Najczęściej dzieje się tak: to nigdy się nie kończy. Zawsze jeden z nich jest odnośnikiem do drugiego. Tak więc możesz mieć, powiedzmy 10 odzewów z jednego nagłówka i 3 z drugiego ale nie zaprzestaniesz testu dopóki ten drugi nie osiągnie zamierzonej wartości 10. Tak więc możesz mieć następujące wyniki: 1 i 1,2 i 1,3 i 1,4 i 1, 5 i 1. Jeśli osiągniesz 9 i 1 to wciąż jeszcze nie jest to koniec. Następnie 9 i 2 – teraz to również nie jest jeszcze koniec testu. 9 i 3 – nie koniec. 10 i bum! masz zwycięzcę. To się nazywa kontrola. Następnie spróbujesz innego nagłówka w konfrontacji z tym wygranym. Zawsze testuj. Powtarzam, zawsze testuj. Czy to odpowiada na Twoje pytanie, Marie?

Marie: Tak, perfekcyjnie. Dziękuję.

Alex M: Czy mogę mówić do Ciebie MJ? Tak jak Michael Jackson.

Marie: Jasne. Wspaniale, jasne że tak. Nie ma sprawy. Brzmi świetnie.

Alex M: Bardzo Ci dziękuję.

- Marie: Mam całe mnóstwo pytań. Czy mogę zadać kolejne?
- Alex M: Jasne. Będziesz to robić w taki sposób: gdy jesteś na linii z innymi osobami oświadczasz „słuchajcie, mam jedno pytanie, Aleksie, ale składa się ono z dwóch części”. Masz zatem teraz możliwość zadania drugiej części pytania. Proszę bardzo.
- Marie: Jest to związane z hangoutami. Nie wiem, czy to właściwe miejsce.
- Alex M: Tak. To jest właściwe miejsce. Proszę bardzo. Jestem tu dla Ciebie.
- Marie: Dziękuję. Gdy rozpoczynasz hangout z małą listą osób to jak to robisz? Chcę rozpocząć prowadzenie hangoutów ale moja lista jest wciąż bardzo mała.
- Alex M: Piękno posiadania małej listy tkwi w tym, że nie będziesz zażenowana przed dużą ilością osób gdy coś pójdzie nie tak. Gdy coś idzie źle, to idzie źle. Nie ma takiej rzeczy która mogłaby pójść Tobie źle, która mi nie poszła źle znacznie więcej razy niż Tobie. Tak więc każde zawstydzenie przez które przechodzisz łatwiej jest znieść w towarzystwie mniejszej ilości osób.

Tak więc na początku pozwól że opowiem Tobie jaki jest cel hangoutów. Początkowym celem hangoutów wcale nie jest przyciągnięcie osób które będą za Tobą podążać. Agnesia zainwestowała więcej pieniędzy w kołczing ze mną i już to wie, ale będę jej to w kółko przypominał, gdyż chodzi o modyfikowanie. Więc co to oznacza? To oznacza, że w Stanach mamy takie małe żołądziejce (Dębowe). Są to nasiona, które wyrastają w ogromne drzewa dębowe, czyli takie drzewa jakie mamy w naszym kraju. Nie wiem czy macie je w Południowej Afryce. Zdaje mi się, że w Biblii napisane jest o nasieniu musztardy, które zmienia się w ogromną musztardową roślinę. Tak więc małe rzeczy mogą dać ogromny efekt.

Wierzę, że ziarnem inicjującym każdą Waszą modyfikację powinien być 30-minutowy hangout ponieważ możecie go potem przepisać za 10 randów za minutę, dolara za minutę, tak więc 30% to nic wielkiego. Z tego punktu możecie stworzyć artykuł na bazie tego przepisane go hangoutu, a z tego znowu może powstać blog. Wszystko to jest tym samym tematem, zmierzającym do tego samego miejsca.

Budując portfolio swoich hangoutów pierwszym celem jest zacząć od małych kroków tak by nikt Was nie widział a Wy dzięki temu nie będziecie zawstydzeni gdy coś pójdzie nie tak. Przecież nikt Was nie ogląda. A zawsze coś pójdzie nie tak. Po jakimś czasie, gdy zrobicie już piąte spotkanie i wciąż nie będzie żadnych gości to jest to sytuacja której nie polecam z prostej przyczyny. Nie ma w tym żadnej frajdy bo zazwyczaj osoby trzecie powodują że wyglądasz znacznie gorzej

niż kiedykolwiek mógłbyś wglądać sam przed sobą. Jeżeli jesteś sam i nagrywasz hangout to następnie powinieneś przesać go bezpośrednio na YouTube, na swój kanał. Upewnij się, że jest to hangout na żywo, nie tylko hangout ale hangout na żywo. Następnie może on zostać zmodyfikowany przez Ciebie lub inne osoby, a nauczymy Was jak to robić, i staje się on Twoją treścią gdzieś tam, w Internecie. Inni ludzie będą do tego Ignęli niczym mrówki do kropli miodu na trawie. Ci ludzie będą pojawiali się w Twoim świecie.

Czy to ma sens?

Marie: Idealnie. Dziękuję.

Alex M: Proszę bardzo. Ostatnie pytanie, jeśli Karen jest nadal z nami. Karen, jakie jest Twoje pytanie?

Karen: Witaj Aleks. To jest pytanie prawdopodobnie dla mieszkańców Południowej Afryki, a Ty możesz mieć wiedzę na ten temat gdyż wspominałeś kilka kwestii podczas swojego trening, jak na przykład korzystanie z 24-godzinnej gorącej linii. Mówiłeś o korzystaniu z marketingu fax-owego. Mówiłeś o wysyłaniu pocztówek. Nie wiem które z tych sprawdziłyby się jako pierwsze w Południowej Afryce. Nasza poczta jest bardziej niż tragiczna. Nie wiem nawet czy ludzie korzystają tu jeszcze z fax-ów w tej części świata, nie wiem czy mamy gorące linie. [Inaudible 01:16:03] wie trochę więcej na ten temat. Daj mi proszę znać.

Alex M: Odpowiem na to. Byłabyś bardzo dobrą dziennikarką śledczą ponieważ zwróciłaś uwagę na ten 1% wiedzy która nie znajdzie zastosowania w Południowej Afryce. Powiedziałbym Tobie tak. Wszystko o czym mówię jest możliwe do zastosowania w USA. Jeżeli masz zatem jakiegokolwiek oznaki czy też intencje działania na terenie Stanów Zjednoczonych, w jakikolwiek sposób, wykorzystaj te źródła, ale są to jedynie jedno, dwa, trzy. Słyszałem o czterech z wielu różnych formatów, które dają Tobie już jakiś wybór. Gdy wchodzisz do biblioteki późną porą, w bibliotekach jest zazwyczaj ponad milion książek które są wszędzie dookoła Ciebie, nikt nie mówi Tobie byś przeczytała je wszystkie. One tam są a Ty musisz ustalić priorytety i wybrać tę jedną którą chcesz przeczytać.

Tak więc tych opcji których nie możesz zastosować, choćby ze względu na potworny system poczty w Południowej Afryce, niezależnie od tego czy jest to prawda czy nie, albo też w kwestii 24-godzinnych automatycznych wiadomości czy jakiegokolwiek innej opcji, to odradziłbym Tobie stosowanie ich przede wszystkim dlatego, że obywatele Południowej Afryki ich nie znają. W Stanach ludzie nawykli do korzystania z tych rzeczy, dlatego mówię o nich na tym kursie; na wypadek gdybyście chcieli robić biznes w USA, nawet będąc w RPA. Miałem już czworo studentów z Południowej Afryki zanim poznałem Was wszystkich,

zarabiających miliony w Stanach. Jedna z tych osób prowadzi teleseminaria których tak naprawdę nie ma w RPA. Jest on jednym z moich studentów który dopiero co do mnie dołączył i będziemy razem tworzyć szkolenie o nazwie Ultimate Membership Site Challenge. Jest on w rzeczywistości pierwszym moim studentem który się zapisał. Jest z pochodzenia Południowym Afrykańczykiem, posiada odpowiedni akcent i wszystko i uważam że jest idealny do nauczania mnie choć odrobiny południowo afrykańskiego akcentu.

Tak więc sednem tej kwestii jest fakt, że jeśli jakaś możliwość istnieje to niekoniecznie oznacza to, że powinniście ją wykorzystać, szczególnie jeśli Południowi Afrykanie z tego nie korzystają. Powiedziałbym że większość, dla bezpieczeństwa niech będzie to 95%, jest możliwa do zastosowania w RPA. Powiem to ponownie i ponownie, i ponownie tak jak robiłem to podczas szkolenie Guerrilla Business Intensive. Nie ograniczajcie się bez powodu do granic Południowej Afryki. Wyjdźcie poza nie. Weźcie pieniądze od nas. Jesteśmy gotowi je Wam oddać ale potrzebujemy do tego dobrego powodu. Tak więc weźcie od nas pieniądze, co jak najbardziej możecie zrobić przez PayPal lub w inny sposób. Okej?

Karen: Super. Dziękuję.

Alex M: Czy to przyzwoita odpowiedź?

Karen: Tak, absolutnie. Wiesz, ja zawsze powtarzam że chcę eksplorować każdą pojedynczą cząstkę którą choćby teoretycznie mogę. Nie myślałam nawet o... cóż, może mogłabym to jednak wykorzystać, ponieważ chcę działać na skalę globalną.

Alex M: Jestem pod wielkim wrażeniem jeden rzeczy. Kieruję to do Karen, ale również do wszystkich osób które to zrobiły. Karen studiowała te materiały o których mówiłem. Karen klikała w te linki. Karen szła tam wszędzie z gęstym grzebieniem i przeczesała solidnie każdy zakamarek wiedzy. Ona jest w tym bardzo metodyczna. Chciałbym abyście wszyscy byli jak Karen. Prawdopodobnie tacy jesteście, gdyż jesteście tutaj ale muszę powiedzieć że naprawdę spodobało mi się, że ona zadała to pytanie bo to daje mi poczucie że wszystko co dzisiaj wylałem ze swojego serca od razu zostaje spożytkowane. Nie wszystko to czego uczę działa w 100% czasu, ale powiem Wam, że z trenerów których znam osobiście, tych których zna Sandra i jeszcze inni trenerzy mi to mówią, że znakomita większość tego czego uczę rzeczywiście działa w większości przypadków. Pracujemy zatem obarczeni takim właśnie prawdopodobieństwem.

Szczerze, te kilka rzeczy które mogę zagwarantować to (1) wszyscy kiedyś umrzemy; (2) większość z nas będzie płacić podatki; (3) spędzisz wspaniałe

chwile trenując się ze mną i wykonując pewną pracę której ja nie nazywam nawet pracą. Myślę, że to jest frajda jeśli tylko na to pozwolisz. To mogę Wam obiecać podczas czterech dodatkowych treningów. Mam nadzieję, że to daje Wam wartość. Nie mogę się doczekać, aż nasze ścieżki znów się skrzyżują. Powiedzcie swoim Południowo Afrykańskim kolegom że mogą się tu do nas przyłączyć. Pamiętajcie, że możecie przyprowadzić ze sobą przyjaciela na nasze spotkanie.

Powtórka z dzisiejszego nagrania będzie w sieci w ciągu kilku minut i będzie ona dostępna na stronie na której aktualnie jesteście. Znacnie ten harmonogram. On tu jest i mam nadzieję, że nie ma tutaj żadnych przeszkód. Mamy jednak jedną nową przeszkodę, którą jest bariera językowa z Mediolanem. Oni dostają dokładnie to samo co Wy a my dostajemy dokładnie taką samą informację zwrotną. Jak przystąpić do tematu hangoutów? Co robić? Gdy już rozwiążemy pierwszą kwestię, reszta sama się wyklaruje.

Więc raz jeszcze, bardzo Wam dziękuję za cierpliwość i wytrwałość w byciu tutaj ze mną. Chcę Was mieć już zawsze przy sobie a Wy zrobiliście to co musieliście zrobić by być tutaj dzisiaj ze mną. Tak więc bardzo Wam dziękuję, za wytrwałość i zaufanie. Życzę wszystkim udanego dnia.