

Cuốn sách bán chạy số #1 New York Times

JEFFWALKER

NGƯỜI TẠO RA CÔNG THỨC TUNG SẢN PHẨM MỚI

Tung Sản Phẩm Launch

Dịch giả: Nguyễn Phúc Quang Ngọc

Công Thức Bí Mật Của

Triệu Phú Internet

Để Bán Hết Mọi Sản Phẩm Online

Gây Dựng Nên Doanh Nghiệp Bạn Yêu Thích

Và Cuộc Sống Bạn Hằng Ao Ước



Thiên Minh Book
Delivery Wisdom



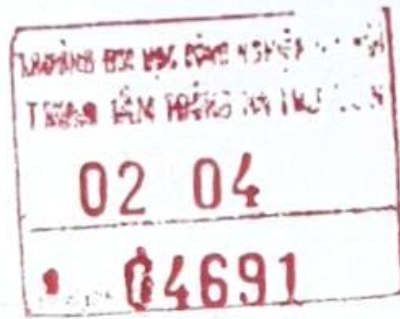
NHÀ XUẤT BẢN THẾ GIỚI

THẾ GIỚI

Tung Sản Phẩm

Launch

(Tái bản)



Tung Sản Phẩm

Dành tặng vợ tôi Mary, và các con tuyệt vời của
tôi Daniel và Jessica. Những người đã ở bên tôi trong
suốt toàn bộ hành trình này và đã không ngừng
ủng hộ và khích lệ tôi.

Công Thức Bí Mật
Của Triệu Phú Internet

Để Bán Bất Cứ Thứ Gì Trực Tuyến,
Gây Dựng Nên Doanh Nghiệp Bạn Yêu Thích,
Và Sống Cuộc Sống Bạn Hằng Ao Ước

JEFF WALKER

MỤC LỤC

	LỜI NHẮN GỬI TỚI ĐỘC GIẢ	xxiii
Chương 1	Từ một người cha thất nghiệp đến thu nhập sáu con số trong bảy ngày	1
Chương 2	Từ việc sống nhờ trợ cấp tới thu nhập sáu con số: Giải thích Công thức Tung Sản Phẩm	21
Chương 3	Giấy phép in tiền: Danh sách của bạn	47
Chương 4	Chuỗi thư bán hàng: Làm sao để bán sản phẩm một cách điên cuồng mà có vẻ như bạn không bán nó	75
Chương 5	Vũ khí của ảnh hưởng đám đông: Tác động tới tâm lý	93
Chương 6	Phát súng mở màn: Giai đoạn tiền chuẩn bị Tung sản phẩm của bạn	113
Chương 7	Bán cho họ những gì họ muốn: Sự kỳ diệu của quá trình chuẩn bị Tung sản phẩm	133
Chương 8	Bạn đầu tư bao nhiêu tiền rồi: Đến lúc Tung sản phẩm nào!	157
Chương 9	Khởi đầu từ hai bàn tay trắng: Tung Sản Phẩm hạt giống	181
Chương 10	Cách tôi kiếm được một triệu đô trong vòng một giờ: Tung Sản Phẩm liên doanh	203
Chương 11	Sáng tạo kinh doanh: Công thức Ra mắt doanh nghiệp	223
Chương 12	Tạo ra công việc kinh doanh mà bạn yêu thích	243
Chương 13	Công thức cho một cuộc sống đáng mơ ước	261
Chương 14	Đã đến lúc bạn Tung Sản Phẩm	283
	LỜI CẢM ƠN	293
	BẢNG CHÚ GIẢI THUẬT NGỮ	299
	VỀ NGUYỄN PHÚC QUANG NGỌC	307
	THƯ NGỎ GỬI ĐỘC GIẢ CỦA THIÊN MINH BOOK	311

LỜI NHẢY GỬI TỚI ĐỘC GIẢ

Quyển sách này sẽ giúp bạn xây dựng doanh nghiệp một cách nhanh chóng. Dù bạn đã có công việc kinh doanh hay đang nhen nhóm ý định khởi nghiệp thì quyển sách này chính là công thức để giúp bạn có động lực hơn.

Hãy nghĩ về điều này - Sẽ như thế nào khi bạn có thể cho Tung Sản Phẩm như Apple hay những hãng phim lớn của Hollywood? Sẽ như thế nào khi mà người tiêu dùng của bạn đếm ngược từng ngày cho tới khi họ có thể mua được sản phẩm của bạn? Sẽ như thế nào khi bạn có thể tạo ra được một chỗ đứng vững chắc trên thị trường mà không đối thủ nào có thể cạnh tranh được với bạn? Và bạn có thể thực hiện điều đó dù doanh nghiệp của bạn có quy mô nhỏ hay ngân sách hạn chế?

Có một quy trình... một công thức, nếu bạn đi theo, nó có thể đưa bạn tới đó. Tôi đã tạo ra và hoàn thiện công thức ấy trong suốt 18 năm qua, và trong những trang tiếp theo của quyển sách này, tôi sẽ chia sẻ nó với các bạn.

Quyển sách này sẽ không nói về những lý thuyết. Những

gì mà tôi truyền đạt lại cho các bạn đều dựa trên những kết quả thực tế. Công thức này được tạo nên từ sự mày mò, thử nghiệm và những nỗ lực không ngừng.

Cá nhân tôi đã thực hiện rất nhiều lần cho Tung Sản Phẩm của mình thành công. Nhưng quyển sách này không chỉ để cập về tôi và thành công của tôi. Tôi đã hướng dẫn rất nhiều học viên và khách hàng qua những lần Tung Sản Phẩm, tôi trực tiếp tham gia vào quy trình đó và quan sát dữ liệu.

Các bạn sẽ được gặp một vài người trong số các học viên ấy ở quyển sách này, bởi tôi là một người rất thích giảng dạy bằng ví dụ. Bạn sẽ thấy rằng đó KHÔNG phải là những trường hợp mang tính giả thuyết. Tôi đã đọc rất nhiều quyển sách sử dụng những nghiên cứu trường hợp hư cấu để giải thích cho phương pháp của họ, nhưng đây không phải là một trong số đó.

Tôi sẽ đưa cho bạn những ví dụ chân thực nhất. Và hơn thế nữa, các bạn còn có thể tiếp cận với những audio và những video nghiên cứu trường hợp trên trang web thành viên của cuốn sách này. Tôi cũng cung cấp cho bạn thêm những video đào tạo và các phương pháp ở trang này, bạn có thể truy cập tại đây: <http://thelaunchbook.com/member/>.

Tôi sẽ tiếp tục và phải thừa nhận rằng tôi rất thích thú khi nói về những thành công của học trò mình. Tôi thích kể về họ, và tôi muốn được ăn mừng thành công của họ. Tôi làm điều này trước hết vì nó là tài liệu giảng dạy, nhưng cũng bởi với tôi họ là những anh hùng. Tôi tin rằng những người khởi nghiệp là tương lai của nhân loại. Họ là những người thúc đẩy tiến bộ xã hội, tạo việc làm và xây dựng nên những giá trị thực cho thế giới này. Và đó là một trong những lý do tôi vô cùng nhiệt huyết với công việc kinh doanh của mình - đó là giúp đỡ những người chủ

doanh nghiệp và những người sắp trở thành chủ doanh nghiệp.

Tôi cũng tin rằng chúng ta đang sống trong thời khắc vĩ đại của lịch sử với sự phát triển và cơ hội cho những người làm chủ doanh nghiệp. Tạo dựng và phát triển doanh nghiệp chưa bao giờ lại trở nên dễ dàng đến thế. Khả năng vươn tới những thị trường ngách trên toàn cầu trước giờ chưa từng có. Ví dụ, thương vụ đầu tiên của tôi là ở một thị trường ngách rất nhỏ khách hàng là các quý ông ở Thụy Sĩ và tôi thực hiện nó ở tầng hầm của nhà tôi ở Colorado.

Tất nhiên, tôi không có ý nói là nó dễ dàng. Việc đó cần rất nhiều nỗ lực và công sức, cũng giống như bất kỳ thành tựu nào của con người. Quyển sách này không giúp bạn làm giàu nhanh chóng. Nhưng với công thức đã được kiểm chứng nhiều lần - đây chính là bản đồ chỉ dẫn bạn tiến nhanh trong việc bắt đầu doanh nghiệp hoặc tạo ra sản phẩm của mình. Cuối cùng, nếu bạn dự định áp dụng nó vào công việc, đây là điều tuyệt vời khi biết rằng bạn đang sử dụng một hệ thống đã được kiểm nghiệm và chứng nhận.

Những kết quả đạt được đã khiến mọi người kinh ngạc. Tôi đã bắt đầu công việc kinh doanh của mình từ những đồng vốn nhỏ bé nhất mà bạn có thể tưởng tượng. Tôi đã tiếp tục bán 10 triệu đô la sản phẩm của mình. Và không chỉ dừng lại ở đó, các học viên và khách hàng của tôi còn có được những thành công lớn hơn khi họ bán được hàng trăm triệu đô la từ sản phẩm và dịch vụ của họ.

Điều thú vị là khi nhìn lại, mọi thứ đến thật tình cờ. Tôi đã không có ý định tái phát minh Marketing hay trở thành một người đi đầu trong ngành này. Thực tế lúc bắt đầu, tôi không hề có chút kinh nghiệm về Sales và Marketing. Và, ở một khía cạnh nào đó, đó là lý do tôi thành công...